



**UNIVERSIDADE DE ÉVORA**

**ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS**

**DEPARTAMENTO DE GESTÃO**

**Análise da Viabilidade Económico-financeira para a Produção do Café  
no Município do Libolo, Província do Cuanza-Sul – Angola**

***Wilson Silves Manuel Rosário***

**Orientação: Prof. Doutor Luís Alberto Godinho Coelho**

**Mestrado em Gestão**

**Área de especialização: *Finanças***

**Trabalho de Projeto**

**Évora, Maio de 2017**

## **Dedicatória**

Dedico esta, bem como todas as minhas demais conquistas, aos meus amados Pais (José Rosário e Maria Helena Manuel), a minha esposa Elka Malaquias Rosário, os meus filhos Wilma Rosário, Wilson Malaquias Rosário, Wilane Rosário e a minha Cassula Wilara Rosário ( Totoita), minhas irmãs (Arménia Rosário, Delma Rosário e Isabel Rosário), Irminia Rosário e Lerenó Rosário.

## **Agradecimentos**

Quero agradecer, em primeiro lugar, a Deus, pela força e coragem durante toda esta longa caminhada e por tudo que ele tem feito por mim e pela minha família.

Agradeço a todos os professores que me acompanharam durante este curso, em especial ao Prof. Dr. Luís Coelho, responsável pela realização deste trabalho.

Agradeço também ao Sr. João Domingos, a Sra. Emília Miguel, Sra. Maria Isabel Manuel, Sra. Deolinda de Fátima Manuel, Sra. Luísa Manuel, Sr. António Magalhães, Sra. Madalena Francisco, Sr. Boaventura Magalhães, Sra. Marina Magalhães, Sra. Malena Magalhães, Sr. Jorgito Magalhães, Sra. Sandra Magalhães, Sr. Orlando Domingos, Sr. António Bocado, Sr. Edgar Magalhães, Sra. Maria Eugénia Magalhães, Sr. Adilson Patrício Manuel, Sra. Jecira Santos, Sr. Manuel Leite, Sr. Tomé Sebastião, Sr. Garrido Paixão, Sr. Luís Cahiel, Sr. Gerson dos Santos, Sr. Gelson Emanuel, Sr. Honório da Silva, Sra. Esperança Sebastião Mateus, Sra. Nelma Domingos, Sra. Núria Domingos, Sra. Irandisa Domingos, Sra. Carina Domingos, Sr. Ciel Domingos, Dr. Sérgio Mendes dos Santos, Dr. Nelson Cana, Dr. Álvaro Pereira, Dr. Diógenes de Oliveira, Dra. Amélia Duarte, Dra. Williaselma Ferraz Alberto, Dr. Tarcísio Lobato, Dr. Kiafuca Maleta, Dr. Jorge Augusto, Dra. Georgina Santos, Dra. Joana Francisco, Dr. Piedade Júnior, Dr. André Songue, Dra. Maria Adelaide Gonçalves, Dr. Valdano Cândido, Dr. Alcino da Conceição, Dra. Alda da Silva, Eng<sup>a</sup>. Arlete Silva e Santos, Dr<sup>a</sup> Júlia Talaia, Dr. Faustino Simão, Dr. Miguel Nascimento, Dra. Ana Paula Correia Victor, Dr. Virgílio Jacinto, Dr. Marco Victor, Dr. Miguel Lourenço, Sra. Edna Neves, Dr. Constantino Miguel, Dr. Dário Rodrigues, Sr. Ricardo Sambimbi, António Magalhães Rosário e a Sra. Celeste Caetano.

## RESUMO

No passado, Angola foi um dos maiores produtores mundiais de café. Devido ao processo de descolonização e à guerra civil que entretanto assolou este país, a produção de café em Angola é agora residual. Ciente das potencialidades da produção desta matéria prima, o governo pretende dinamizar a sua produção por forma a diversificar a economia.

É neste contexto que nasce este trabalho, que pretende analisar a viabilidade da produção de café, através da elaboração de um plano de negócios de uma empresa dedicada à produção de café na região do Libolo. Este trabalho tem como objectivos analisar os riscos, ameaças e oportunidades no município do Libolo para o fomento da produção do café; analisar a viabilidade económico financeira de um projeto de produção de café nessa região; e, por fim, criar condições para que a empresa proposta surja e encontre sustentação no mercado local.

Trata-se de projeto, que cria 22 postos de trabalho diretos, com um investimento total de Usd 437.700, o qual é financiado com capitais próprios e financiamento bancário.

A análise de viabilidade do plano de negócios, efetuada através dos indicadores tradicionais, revela que o investimento é recuperado em 4 anos, um Valor Atual Líquido de 157.088 Usd e uma Taxa Interna de Rendibilidade de 69,49%, demonstrando, desta forma, a viabilidade do projeto de produção de café nesta região de Angola.

**Palavras-chave:** Angola, Café Robusta, Plano de Negócios, Viabilidade Económico Financeira,

## **ABSTRACT**

### **Analysis of the economic and financial viability for the production of coffee in the municipality of Libolo, Cuanza-Sul province - Angola**

In the past, Angola was one of the world's largest coffee producers. Due to the process of decolonization and the civil war that has raged in this country, coffee production in Angola is now residual. Aware of the potential of the production of this raw material, the government intends to boost its production in order to diversify the economy.

It is in this context that this work is born, which intends to analyze the viability of coffee production, through the elaboration of a business plan of a company dedicated to the production of coffee in the Libolo region. This work aims to analyze the risks, threats and opportunities in the municipality of Libolo to promote coffee production; analyze the financial economic viability of a coffee production project in that region; and, finally, to create conditions for the proposed company to arise and find support in the local market.

It is a project that creates 22 direct jobs, with a total investment of Usd 437,700, which is financed with equity and bank financing.

The analysis of the viability of the business plan, carried out through the traditional indicators, shows that the investment is recovered in 4 years, a Net Present Value of 157,088 Usd and an Internal Rate of Return of 69.49%, thus demonstrating the Feasibility of the coffee production project in this region of Angola.

**Keywords:** Robusta coffee, Business Plan, Economic and financial viability, Angola.

## ÍNDICE

ÍNDICE DE QUADROS.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
Listagem de Abreviaturas ou Siglas.....	x
CAPITULO I. INTRODUÇÃO .....	1
1.1 Enquadramento do Tema e Justificação da Escolha .....	1
1.2 Formulação do Problema e dos Objectivos .....	3
1.3 Metodologia .....	4
1.4 Estrutura do Trabalho .....	5
CAPITULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	6
2.1 Introdução .....	6
2.2. Uma breve história sobre o café em Angola.....	6
2.3 O Empreendedorismo e Inovação .....	7
2.3.1 O Empreendedor .....	7
2.4 Plano de Marketing .....	9
2.5 Análise SWOT .....	10
2.6 Método PEST .....	11
2.7 Plano de Negócios .....	12
2.8 Métodos de Avaliação de Projetos de Investimento .....	13
2.8.1 Ponto Crítico de Vendas .....	14
2.8.2 Período de recuperação do investimento .....	15
2.8.3 Valor Atual líquido (VAL).....	16
2.8.4 Taxa Interna de Rendibilidade (TIR).....	17
CAPITULO III. METODOLOGIA.....	19
3.1 Introdução .....	19
3.2 Estrutura do Plano de Negócios.....	19
3.3 Fases de desenvolvimento do Plano de Negócios .....	20
CAPITULO IV- PLANO DE NEGÓCIOS .....	22
4.1 Sumário Executivo do Plano de Negócio.....	22
4.2 Promotores do Projeto .....	23
4.3 Caracterização da Empresa .....	23
4.3.1 Localização .....	24

4.3.2 Formalidades e Aspectos Legais .....	24
4.3.3 Recursos Humanos.....	26
4.3.4 Políticas de Recrutamento e selecção .....	26
4.3.5 Regime de Contratações.....	27
4.3.6 Estrutura Organizacional.....	27
4.4 Análise <i>SWOT</i> .....	28
4.5 Análise PEST .....	30
4.6 Mercado.....	31
4.6.1. Preparação e conservação das sementes .....	32
4.6.2. Plantação.....	32
4.6.3. Arborização dos Cafezais .....	32
4.6.4. Plantação na fazenda Wiler Investimentos, Lda. ....	33
4.7 Análise Económico Financeira .....	33
4.7.1 Plano de Investimento em Capital Fixo .....	34
4.7.2 Investimento em fundo de Maneio Necessário.....	35
4.8 Plano de financiamento .....	35
4.9 Vendas do café .....	36
4.10 Custo das Mercadorias Vendidas e Consumidas .....	37
4.11 Fornecimento Serviços Externos.....	37
4.12 Gastos com o Pessoal .....	39
4.13 Reintegrações e Amortizações do Exercício.....	39
4.14 Serviços da Dívida .....	40
4.15 Demonstração de Resultados Previsionais .....	41
4.16 Plano de Financiamento.....	42
4.17 Balanço Previsional.....	42
4.18 -Indicadores de Decisão.....	43
4.19 <i>Cash Flow</i> Operacional.....	48
4.20 Cálculo do WACC .....	49
4.21 Avaliação do Projeto Empresa.....	49
4.22 Análise do risco do Projeto .....	50
4.22.1 Risco de produção .....	50
4.22.2 Risco de mercado .....	50
4.22.3 Risco financeiro .....	51

4.22.4 Risco pessoal .....	51
4.23 Ponto crítico de vendas .....	51
4.24 Análise de Sensibilidade do VAL e da TIR.....	51
4.25 Considerações finais.....	52
CAPÍTULO V – CONCLUSÕES E LIMITAÇÕES.....	53
BILIOGRAFIA.....	55
ANEXOS .....	61

## ÍNDICE DE QUADROS

	Pág.
Quadro 01 - Identificação da Empresa	23
Quadro 02 - Análise SWOT da Wiler-Investimentos	29
Quadro 03 - Análise Pest	31
Quadro 04 - Pressupostos	34
Quadro 05 - Investimento	35
Quadro 06 - Investimento em Fundo Maneio Necessário	35
Quadro 07 - Financiamento	36
Quadro 08 - Vendas de Café Robusta	37
Quadro 09 - CMC - Custo das Matérias Consumidas	37
Quadro 10 - FSE - Fornecimentos e Serviços Externos	38
Quadro 11 - Gastos com o Pessoal	39
Quadro 12 – Depreciações e amortizações	40
Quadro 13 – Serviços da Dívida	41
Quadro 14 - Demonstração de Resultados Previsional	41
Quadro 15 - Plano de Financiamento	42
Quadro 16 - Balanço Previsional	43
Quadro 17 - Indicadores económicos	44
Quadro 18 - Indicadores Financeiros	45
Quadro 19 - Indicadores de Liquidez	46
Quadro 20 - Indicadores económicos - Financeiros	46
Quadro 21 - Indicadores de Risco de Negócios	48
Quadro 22 - Mapa de Cash Flows Operacionais	48
Quadro 23 - Cálculo do WACC	49
Quadro 24 - Avaliação do Projecto/ Empresa	50
Quadro 25 - Ponto Crítico Operacional Previsional	51
Quadro 26- Análise de Sensibilidade	52



## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

	Pág.
Gráfico 01-Ponto Crítico de Vendas .....	15
Gráfico 02- Representação da TIR .....	18
Gráfico 03-Quantidades de Café produzidas .....	36
Gráfico 04- Indicadores Económicos .....	44
Gráfico 05-Indicadores Financeiros .....	45
Gráfico 06-Indicadores de Liquidez .....	46
Gráfico 07-Indicadores Económico-financeiros .....	47
Gráfico 08-Indicadores de Risco de Negócios .....	48

## **ÍNDICE DE FIGURAS**

	Pág.
Figura 01 - Matriz do Empreendedor .....	9

## Listagem de Abreviaturas ou Siglas

BEA – Benefício Equivalente Anual

BI – Bilhete de Identidade

CDF – Custos de Despesas Fixas

CDT – Custos de Despesas Totais

CEA – Custo Equivalente Anual

FND – Fundo Nacional de Desenvolvimento

FSE – Fornecimentos e Serviços Externos

GUE – Guiché Único da Empresa

IDA – Instituto de Desenvolvimento Agrícola

INCA – Instituto Nacional de Café de Angola

INE – Instituto Nacional de Estatística

MINARDEP – Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural e das Pescas

NFM – Necessidades de Fundo de Maneio

PC – Ponto Crítico de Vendas

PEST – Análise Política, Económica, Social e Tecnológica

SIAC – Serviço Integrado de Atendimento ao Cidadão

*SWOT* – Strengths Weaknesses Opportunities Threats. Em português (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças)

TIR – Taxa Interna de Retorno

UE-Universidade de Évora

VAL – Valor Actual Líquido

WACC – *Weighted Average Capital Cost*

# CAPITULO I. INTRODUÇÃO

## 1.1 Enquadramento do Tema e Justificação da Escolha

Angola é um dos países do continente africano com maior potencial de desenvolvimento, com uma área total de 1.246.700 km<sup>2</sup>, e uma população de 25.789.024. Possui um amplo e diversificado conjunto de recursos, nomeadamente recursos minerais, energéticos, hídricos e marítimos, para além de condições edafoclimáticas que lhe proporcionam uma grande capacidade a nível da produção agrícola, florestal e agro-pecuária.

Durante a era colonial, Angola, era um dos maiores produtores de café do mundo. Esta forte vantagem competitiva para a produção de café perdurou até meados da década de 70. Segundo o Instituto Nacional do Café (INCA), na voz de seu diretor, João Ferreira<sup>1</sup>, até 1974, Angola ocupava o quarto lugar na lista dos maiores produtores de café no mundo, com cerca de 250 mil toneladas anuais. Entende-se que vários factores contribuíram para a queda da produção de café, sendo apontado como principal motivo o conflito armado que Angola enfrentou. Neste território, a região com maior volume na produção de café, na época, era a província do Uíge.

O país tem vindo a registar alguns progressos, principalmente no incremento de investimentos para o sector agro-pecuário, florestal e pesqueiro. Segundo o relatório da campanha agrícola de 2014/15, do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural e das Pescas (MINADERP), a área cultivada, naquele ano agrícola, foi de 4.887.970 hectares, superando a campanha agrícola anterior em 2,3%. Esta área encontrava-se dividida por empresas agrícolas familiares (94,2% da área total cultivada) e por explorações agrícolas do tipo empresarial. Os agricultores familiares representavam mais de 99% do número total de agricultores. A área média das explorações familiares era de 2,32ha e a das explorações tipo empresarial era de 34,08ha. Deste modo, a agricultura é, predominantemente, uma atividade de trabalho familiar para milhões de pequenos agricultores que, em regime de subsistência, cultivam o seu pedaço de terra.

Entretanto, o crescimento geral da economia e a sua sustentabilidade passam não só pelo aumento da produção de produtos alimentares pelos pequenos agricultores tradicionais, elevando o rendimento das famílias e, portanto, o seu nível de vida, mas também pela reorganização do sector empresarial, recuperando a produção de culturas para a exportação, como é o caso do café, que pode fortalecer o relacionamento da economia de Angola com a economia internacional.

O café, que no passado foi uma produção importante em Angola (até 1975, representou o 1º produto da exportação angolana) é hoje uma produção incipiente, com uma produtividade muito baixa. O atual baixo nível na produção de café é reflexo dos sucessivos conflitos

---

<sup>1</sup> Entrevista concedida no jornal Folha 8, em 2 de junho de 2016, disponível em <http://jornalf8.net/2016/o-nosso-cafe-esta-pelo-mundo/>. Acesso em agosto de 2016.

armados que assolaram o país desde a independência, fazendo com que a maioria dos produtores abandonassem as suas fazendas devido à guerra que assolava, essencialmente, as zonas rurais.

Devido à falta de entendimento entre os principais dos movimentos que lutaram para a independência, houve dificuldades para o desenvolvimento da indústria, entre ela a produção agrícola. Outro factor, que contribuiu para a queda da produção de café em Angola, foi a fuga dos gestores da produção.

Apesar da produção ter passado para a responsabilidade dos angolanos (sem a intervenção do colonizador), a produção baixou, pois, a mão-de-obra qualificada abandonou Angola, regressando para o seu país de origem.

De acordo com o Instituto de Desenvolvimento Agrícola - IDA - (2016), a situação atual da atividade cafeeira angolana caracteriza-se pela idade avançada das plantações e por cultivos menos resistentes a pragas e doenças. Aquele autor refere, ainda, como factores negativos as dificuldades de mão-de-obra, a falta de preparação técnica adequada, a degradação das vias de acesso e a deficiente rede comercial de apoio rural.

A Cultura de produção de café em Angola esta concentrada nas empresas agrícolas familiares com produtividade baixa e com diversos problemas de ganhar uma quota no mercado. Deste modo, carecia do desenvolvimento de um sistema de medidas, tendo o estado criado o Instituto Nacional de Café – INCA - no sentido de desenvolver métodos que facilitassem o crescimento do sector cafeeiro. As medidas baseiam-se na recuperação da produção, na extensão rural, na investigação e experimentação, na comercialização e na industrialização do mesmo.

O café produzido em Angola é principalmente, da variedade Robusta (98%), devido à existência de zonas do país com características edafo-climáticas particularmente propícias ao desenvolvimento desta espécie de café (Odour, 2005). A produção do Robusta encontra-se, essencialmente, nas províncias do Uíge, Kwanza-Norte, Kwanza-Sul, Bengo e Cabinda. O café arábica aparece em pequena quantidade, em manchas dispersas na zona do planalto central, representado em Benguela, Bié e Huambo, sendo as principais áreas produtoras do arábica.

A província do Uíge é uma das principais regiões produtoras de café no país, com grandes extensões cultivadas, destacando-se o Município do Negaje. Colocar o Negaje no lugar de prestígio a nível de produção/exportação de café implicará o desenvolvimento de ações necessárias à elaboração de programas de recuperação e crescimento do sector do café.

Assim, o objectivo deste trabalho é analisar através do plano de negócios da empresa WILER – INVESTIMENTOS.LDA, se existem condições favoráveis (viabilidade económica) para a produção de café no Município do Libolo, província do Cuanza-Sul.

Cuanza-Sul é uma das 18 províncias de Angola, situada no centro do País. Tem uma área de 55.660km<sup>2</sup> e cerca de um milhão e 881 873 habitantes (INE, 2015). O Município do Libolo

possui uma área de 9.000 km<sup>2</sup> e cerca de 85 mil habitantes (CENSO 2014); é limitado, a norte, pelos Municípios de Cambambe e Cacuso, a este, pelo Município da Quibala, e a oeste, pelo Município da Quiçama, e constituído pelas comunas de Calulo, Cabuta, Munenga e Quissongo.

Desta forma, este estudo vai permitir entender se a província do Cuanza-Sul, em particular Libolo, ainda está em condições de ser uma potência na produção do café, como foi até a década de 70. Se o negócio proposto pela WILER-INVESTIMENTOS for viável, proporcionando uma rentabilidade suficiente, poder-se-á inferir que a região do Libolo, ainda, reúne as condições necessárias para ser um verdadeiro celeiro do café em Angola.

## **1.2 Formulação do Problema e dos Objectivos**

Apesar de o país possuir condições climáticas favoráveis para a cultura do café, terras aráveis e potencial para alcançar níveis elevados de padrões de qualidade, a atividade está a ser condicionada por uma desarticulação no circuito de produção e comercialização nos mercados rurais, devido à falta de indústria de transformação. O sector cafeeiro apresenta ainda um *deficit* de quadros qualificados e de infra-estruturas de apoio ao fomento e à investigação, bem como de instrumentos de tecnologia moderna para a transformação do produto e de falta de condições para o escoamento do produto para o mercado. Quando comparado com outras culturas disponíveis no mercado nacional, percebe-se que, aos poucos, essa cultura está perdendo o seu espaço no solo angolano, dando lugar à importação de café, gerando enorme preocupação no seio da sociedade, visto que Angola é uma potência natural em terra fértil para o cultivo do “bago vermelho”. Desta feita, é imperioso analisar se o projecto da Wiler-Investimentos, Lda a ser implementado no município do Libolo é rentável, uma vez que se pretende produzir café em escala suficiente para o mercado nacional e com margem para a exportação, facto a ser comprovado através do desenvolvimento do plano de viabilidade da empresa WILER – INVESTIMENTOS.LDA.

Este trabalho pretende elaborar um plano de negócio para a produção de café e com isso analisar a viabilidade da produção de café no Município do Libolo:

1. Entender e analisar os factores de riscos, ameaças e oportunidades no município do Libolo para o fomento da produção do café;
2. Analisar a viabilidade económico financeira de um projeto de produção de café, através da criação da empresa WILER – INVESTIMENTOS; e,
3. Criar condições para que a empresa WILER – INVESTIMENTOS surja e encontre sustentação no mercado local, ao nível da produção e comercialização de café.

A elaboração de um plano de negócio não se prende apenas pela busca de oportunidades, pois, não seria suficiente. Há necessidade de ir além, fazer um estudo minucioso, analisando o que se irá gastar e, conseqüentemente, o que se irá ganhar. O empreendedor deverá ter a certeza de que é compensador colocar a ideia em prática e obter as vantagens que todo o negócio pode proporcionar.

O empreendedor deverá investir os seus recursos por forma a alcançar um retorno superior, dado a um determinado risco associado, de modo a propiciar a continuidade do negócio após a sua implementação. A empresa WILER – INVESTIMENTOS é uma forma de testar duas questões importantes: primeiro, se será um negócio viável no ponto de vista económico-financeiro; segundo, a viabilidade deste investimento vai permitir atestar se o projeto da produção e comercialização do café na região do Libolo é viável.

Angola mergulhou numa crise sem precedentes, que exige aposta na diversificação da economia, isto porque o petróleo (que detém maior percentagem do Orçamento Geral do Estado) está em queda constante, pelo que apostar nos sectores não petrolíferos acaba sendo a melhor estratégia. Desta forma, o aumento da produção e comercialização do café na região do Libolo iria contribuir para o aumento da receita não petrolífera para o Governo e, consequentemente, no aumento de oferta de emprego.

É de extrema importância que Angola consiga atingir, nos dias de hoje, os níveis de produção do café da década de 70, em que era possível obter cerca de 450 milhões de euros em exportações anuais, permitindo, assim, a produção, em grande escala. Para o efeito, um estudo de viabilidade é extremamente importante para se avaliar a capacidade produtiva de uma determinada região. Vale salientar que o momento é oportuno, visto que o ambiente é propício para se apostar na diversificação da economia e há interesse de várias entidades angolanas em revitalizar o sector cafeeiro no País.

### **1.3 Metodologia**

Para solucionar a problemática levantada, optou-se pela elaboração de um plano de negócios, como elemento essencial para entender a capacidade produtiva de uma empresa produtora de café no Município do Libolo. Esta metodologia permite a identificação da viabilidade económico-financeira do negócio da produção de café no município do Libolo.

Este estudo será sustentado pelo levantamento de dados bibliográficos (livros, sites, etc.), documentais (registos do governo provincial e/ou municipal, registo e depoimento dos sobas e seus correligionários, dados económicos, entre outras fontes), dados empíricos, sobretudo, relacionados aos preços dos principais materiais a serem usados na atividade produtiva e comercial do negócio.

Em posse das informações acima, será definido o plano estratégico e o plano de marketing, será realizada uma análise *SWOT* e uma análise PEST, de modo a identificar a melhor estratégia a aplicar no ambiente competitivo do projeto.

Em consequência disso, desenvolver-se-ão as projeções financeiras e as respectivas demonstrações financeiras. Através de técnicas de avaliação de investimentos avaliar-se-á a viabilidade económico financeira deste projeto. Posteriormente, será efectuada a apresentação e análise desses dados, o que permitirá identificar os factores críticos de sucesso, riscos e indicadores múltiplos para o negócio.

## **1.4 Estrutura do Trabalho**

Capítulo I - Este capítulo é dedicado à Introdução, onde é feito o enquadramento do tema e a justificação da escolha para a dissertação, formulação do problema e dos objectivos, metodologia e a estrutura do trabalho.

No Capítulo II apresenta-se um enquadramento teórico da literatura relevante, com especial incidência no conhecimento histórico sobre o café, empreendedorismo, Planos de Negócio e avaliação de projetos de investimento.

O Capítulo III trata da Metodologia do projeto, evidenciando a relevância das técnicas utilizadas durante a fase de execução. Enquadra toda a estrutura do Plano de Negócios, enquanto processo sequencial, onde se realizam as várias tarefas necessárias à sua implementação.

O Capítulo IV é reservado à apresentação do Plano de Negócios. Neste capítulo inclui-se a identificação dos promotores do projeto, com referência aos elementos curriculares, credibilidade e experiência, ao nível técnico e de gestão e o seu enquadramento no projecto. Procedemos à apresentação do negócio, definimos a sua denominação social, a estrutura jurídica, o capital social, as infra-estruturas necessárias, entre outros. São identificados os recursos humanos necessários, definida a política de recrutamento e contratação, remunerações praticadas e a estrutura organizacional. Este capítulo ainda é dedicado à Análise Económico-financeira como parte integrante do plano de negócios focando-se no estudo do sector agrícola da cultura do café robusta. A Análise da Económico-financeira examinará a interação da indústria com o meio envolvente, bem como a adequação da empresa aos requisitos competitivos do seu negócio.

O trabalho termina com o Capítulo V, reservado às conclusões e limitações deste trabalho.

## **CAPITULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO**

### **2.1 Introdução**

Por meio de uma utilização criteriosa da informação e da bibliografia selecionada no presente trabalho, há que destacar os temas do empreendedorismo e inovação, marketing de negócio, o plano de negócio e sua importância, para as organizações e a identificação alguns critérios representativos para a avaliação decisões de investimento.

### **2.2. Uma breve história sobre o café em Angola**

O café surgiu nas regiões montanhosas do sul da Abissínia, localizadas em torno dos lagos centro-africanos, onde, apareceu como planta selvagem. Para Wellman (1961), a sua propagação pelo mundo como uma bebida aconteceu devido aos árabes que, na altura, eram comerciantes e emigravam para várias parte do mundo à procura de mercado para comercializar ou trocar seus produtos.

No passado, os árabes procuraram bloquear a disseminação do cultivo do café, por meio de políticas que restringiam a exportação de grãos férteis, mas, em 1616, os holandeses conseguiram apropriar-se de algumas sementes férteis, que cultivaram em viveiros na região de Malabar, Índia e na Batávia, região da atual Indonésia. Desse modo, o conhecimento do plantio do café pelo mundo foi resultado de um cafeeiro proveniente de Java no Jardim Botânico de Amesterdão, que culminou nas mudas que, posteriormente, foram oferecidas aos principais jardins botânicos da Europa na época. Por outro lado, na Europa, o café foi trazido em 1645, para Veneza, através do primeiro café público, ao passo que, em Angola, pensa-se que o café foi trazido pelos missionários portugueses, no período colonial, sendo o tipo robusto o mais produzido e consumido em Angola.

De acordo com Wellman (1961), a planta do cafeeiro é um arbusto pertencente à família das Rubiácea, género Coffea. Este género compreende uma série de espécies e de variedades formadas ao longo do tempo por meio de híbridos naturais entre as plantas espontâneas e de seleções genéticas feitas pelos produtores. Dada a ambiguidade das espécies do café, enumeraram-se as espécies mais importantes do ponto de vista económico, das quais o Coffea arábica, o Coffea canephora, o Coffea excelsa e o Coffea liberica (Gaspar, 1998).

Entretanto, Segundo OIC (2009), no mundo, o café é produzido em mais de 50 países não-áridos dos locais tropicais em quantidades significativas; no passado e nos dias atuais é de grande importância na economia desses países e tem contribuído bastante no PIB dos países produtores e exportadores que se encontram em via de desenvolvimento. Portanto, como um produto usado e transformado pela indústria do ramo alimentício tem proporcionado um meio de vida de milhões de indivíduos em vários pontos do mundo, gerando riquezas para empresas e meio de sustentação de várias famílias, ao considerar que a sua produção e colheita exigem um grande volume de mão-de-obra. Consequentemente, é uma fonte de emprego nas zonas rurais para os géneros masculino e feminino.



## 2.3 O Empreendedorismo e Inovação

O empreendedorismo tem servido de mola para o desenvolvimento. Empreendedores de todos os países costumam ser mais criativos, mais arrojados, movidos por ideias mais criativas na busca de sucesso que os impulsiona em buscas de novas oportunidades; ideias essas que geram rendimento, emprego, impostos e nova procura. Assim sendo, o empreendedorismo ganha um grande impulso na proposta de sucesso quando formam uma aliança com a inovação, seja tecnológica seja na divulgação do serviço ou produto.

Para Chiavenato (2005), o empreendedor não é somente um fundador de novas empresas ou o construtor de novos negócios. Ele é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias. É ele quem procura as oportunidades e precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que outros empreendedores o façam. Vários autores tentam definir algumas características essenciais a essa figura do empreendedor de sucesso, embora essas características, por si só, não sejam factores condicionantes ao sucesso. O facto é que algumas delas podem reconhecer-se na figura destes empreendedores que hoje obtêm sucesso no mercado em que atuam.

Para Hill et al. (2005) “Empreendedorismo e inovação são fundamentais para o processo criativo na economia e para promover crescimento, aumentar a produtividade e criar empregos”.

Empreendedor é aquela pessoa que é capaz de ser significativa, pensar em ideias que tornam o mundo um lugar melhor, que melhora a qualidade de vida das pessoas, que são capazes de imaginar soluções para os graves problemas da atualidade.

As inovações são vitais para o desenvolvimento de vantagens competitivas no sector de serviços ou produtos; além disso, o sucesso é influenciado pela capacidade que a empresa tem de absorver e avaliar informações ambientais externas, uma vez que elas são construídas integrando conhecimento e habilidades de diversas fontes, todas elas criam oportunidades para inovação adicional (Hitt, 2005).

### 2.3.1 O Empreendedor

Para que uma nova empresa tenha sucesso é primordial avaliar a qualidade de cada elemento *per si* e a relação existente entre os elementos que constituem o trinómio fundamental da criação de uma empresa: Homem – Ideia – Mercado.

Por melhores que sejam as qualidades e competências do empreendedor, uma ideia só conduzirá a uma empresa bem-sucedida se corresponder a uma necessidade não satisfeita, ou se satisfazer melhor necessidades para as quais já existe oferta de produtos e/ou de serviços.

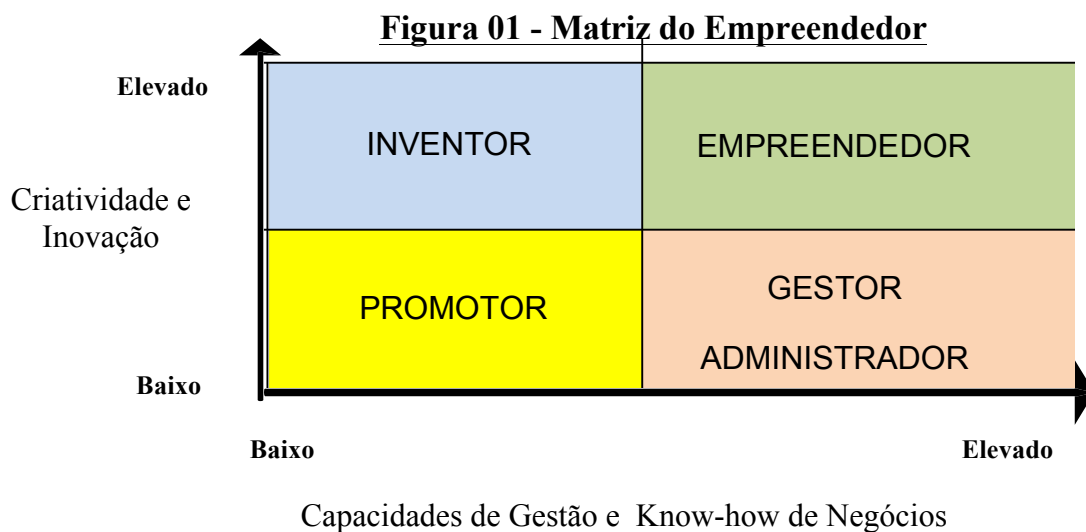
O potencial empreendedor deve possuir determinadas características e motivações que se podem tornar vantagens para a criação de uma empresa. Segundo o IAPMEI, o perfil mais comumente atribuído aos potenciais empreendedores inclui os seguintes traços:

- i. Sólida experiência profissional;
- ii. Acreditam que podem construir o próprio futuro;
- iii. Confiam na sua capacidade de agir sobre os acontecimentos;
- iv. São hábeis na tarefa de convencer os outros da valia da sua ideia/projecto; e
- v. Adaptam-se bem a novas profissões e situações.

Num estudo sobre empreendedores, McClelland, (1987) identifica as principais características que distinguem os empreendedores de sucesso:

- i. Iniciativa;
- ii. Grande capacidade de comunicação;
- iii. Forte entendimento das oportunidades;
- iv. Orientação eficaz;
- v. Preocupação com a qualidade do trabalho;
- vi. Planeamento sistemático;
- vii. Monitorização;
- viii. Cumprimento do contrato de trabalho; e
- ix. Reconhecimento das relações nos negócios.

Timmons (1989) refere que para se ser empreendedor de sucesso é necessário ter a criatividade e a inovação de um inventor e as qualidades de gestão de um bom gestor. Baseado nestes dois critérios, Timmons criou a Matriz do Empreendedor (Figura 1), identificando quatro tipos de pessoas, conforme as suas capacidades de gestão e criatividade/inovação, a saber: inventor, empreendedor, promotor e gestor/administrador. O empreendedor de sucesso deve ser uma pessoa que tem um elevado nível tanto de criatividade e inovação com capacidade de gestão.



Fonte: Timmons (1989)

Apesar de não existir um formato para o empreendedor de sucesso, existe, contudo, um processo empreendedor envolvido no lançamento de novas empresas. Este processo envolve todas as funções, atividades e ações associadas ao aproveitamento das oportunidades detectadas através da criação de empresas que visam aproveitar essas oportunidades.

Os autores têm diferentes perspectivas acerca do que envolve o processo empreendedor. Segundo Sarkar (2014), o processo empreendedor envolve a união harmoniosa de cinco factores: espírito + recursos + oportunidades + plano + execução. Qualquer elemento deste processo é crítico para o sucesso de uma empresa empreendedora e inovadora.

## 2.4 Plano de Marketing

O marketing deriva da palavra inglesa *market* que significa mercado. Para designar mercado, as empresas usam a palavra marketing, sendo que este trata de toda a área da empresa ligada às vendas, compras e clientes como seu foco (Dias, 2003).

Segundo Las Casas (2001) e Dias (2003), o marketing começa a sua evolução na era pré-industrial, em que a produção era artesanal, o cliente era atendido de uma maneira personalizada, os produtos eram feitos sob encomenda, a comunicação entre clientes e produtores era direta, o que permitia uma maior aproximação entre eles; e, consequentemente, os produtores analisavam se estavam ou não a satisfazer as necessidades dos seus clientes.

Atualmente, o marketing é tido como um meio de aproximação das empresas aos clientes para conhecer as suas necessidades, desejos e valores e assim poder promover a sua

satisfação, fazendo com que isso fosse considerado um processo social, onde a procura, oferta e troca de produtos resultassem num valor de satisfação (Kotler, 1998).

Cecconello e Ajzentel (2008) definiram plano de marketing como uma parte do plano de negócio, que diz respeito a um conjunto de estratégias de marketing e que devem estar ligados ao planeamento estratégico da empresa. O plano deve conter os elementos do composto de marketing, e deve ser específico por produto, região e mercado.

Groppelli e Nikbakht (2002) afirmam que o planeamento é o desenvolvimento e implementação de um plano para resolver os problemas da empresa, tendo sempre em causa os objectivos da empresa.

Para Polizei (2005), o que difere um plano de marketing de uma ideia é a preocupação não somente com as características do produto mais sim em satisfazer necessidades não satisfeitas do mercado, a busca pela diferenciação perante os concorrentes e o posicionamento que se pretende atingir no mercado, pois, a competitividade é grande e os recursos estão cada vez mais escassos.

## **2.5 Análise SWOT**

No âmbito da estratégia global de uma empresa, a análise estratégica cobre a parte referente ao diagnóstico e a avaliação estratégica. A sua avaliação deve atender à plausibilidade e consistência dos componentes e ponderar a interação entre a envolvente externa (macro-ambiente e ambiente competitivo) e interna (vantagens competitivas e sua sustentabilidade). É neste sentido que surge a análise *SWOT*, uma componente fundamental à implementação da estratégia global da empresa, essencial na implementação da estratégia de marketing.

Esta análise foi desenvolvida por Kenneth Andrews e Roland Christensen, dois professores da Harvard Business School. Segundo Sousa (2005) esta metodologia é hoje muito utilizada pelos estrategas, uma vez que de forma simples, cruza forças e fraquezas da empresa com oportunidade e ameaças da envolvente para sugerir as estratégias a implementar.

O termo SWOT resulta da conjugação das iniciais das palavras anglo-saxónicas: Strengths (forças), Weaknesses (fraquezas), Opportunities (oportunidades) e Threats (ameaças). Assim, a análise SWOT corresponde à identificação por parte de uma organização e de forma integrada dos principais aspectos que caracterizam a sua posição estratégica num determinado momento, tanto a nível externo como interno.

A análise *SWOT* relaciona os pontos fortes e fracos da empresa com as oportunidades e ameaças do meio envolvente, sendo que para um bom estratega, as ameaças constituem sempre oportunidades latentes (Freire, 2002). Esta análise conjuga de uma forma sintetizada as análises efectuadas nas envolventes com a análise interna da empresa. Permite visualizar como é que se alinham as vantagens e desvantagens internas (forças e fraquezas) com os

factores externos positivos ou negativos (oportunidades e ameaças), no sentido de gerar valor para a empresa.

A Matriz *SWOT* permite avaliar a posição competitiva de uma empresa no mercado, através do recurso a uma matriz de dois eixos, cada um dos quais composto por duas variações: pontos fortes (*Strengths*) e pontos fracos (*Weaknesses*) da análise interna; oportunidades (*Opportunities*) e ameaças (*Threats*) da análise externa. Ao construir a matriz as variáveis são sobrepostas, facilitando a sua análise e a procura de sugestões para a tomada de decisões, sendo uma ferramenta imprescindível na formação de planos e na definição de estratégias de negócio.

A análise externa efectuada no âmbito da análise *SWOT* tem como objectivo a identificação das principais oportunidades (*Opportunities*) e ameaças (*Threats*) que num determinado momento se colocam perante a organização; a sua importância está associada à necessidade de os gestores e outros responsáveis preverem eventuais desenvolvimentos futuros que possam ter maior ou menor impacto futuro dessa mesma organização (Teixeira, 2005). Uma organização que perceba que o ambiente externo está a mudar e que tenha agilidade para se adaptar a esta mudança, aproveitará melhor as oportunidades e sofrerá menos as consequências das ameaças.

Em termos de análise interna, a análise *SWOT* propõe a identificação dos principais pontos fortes (*Strengths*) e pontos fracos (*Weaknesses*), como elementos caracterizadores da empresa num determinado momento. Os pontos fortes estão ligados às vantagens internas da empresa em relação aos concorrentes e aos aspectos positivos que estão dentro do nosso controlo, como por exemplo o acesso a recursos. Em suma, os pontos fortes podem-se definir como as atividades que uma empresa faz melhor do que a concorrência. Já os pontos fracos apresentam-se como desvantagens intrínsecas à própria empresa (Freire, 2002). Estes aspectos negativos de ordem interna devem estar sob controlo da empresa para que esta possa efetuar um planeamento com vista a atenuá-los ou mesmo eliminá-los.

A importância da identificação das forças e das fraquezas é particularmente importante para os aspectos mais diretamente relacionados com os factores críticos de sucesso da empresa em causa. É também importante referir que a consideração de uma determinada característica da empresa como força ou fraqueza é sempre relativa e potencialmente alterável, designadamente na medida em que se podem verificar ao longo do tempo alterações importantes ao nível da concorrência e do seu comportamento.

## **2.6 Método PEST**

A análise PEST é uma das ferramentas mais utilizadas para a realização de uma análise do meio ambiente. Através da análise PEST identificam-se quatro factores de análise ambiental: Política, Económica, Social e a Tecnológica (Jonhson, *et al*, 2006).

- Político: as intervenções governamentais que influenciam os objectivos das organizações, tais como, a política internacional do governo, a regulamentação comercial e regulamentação técnica.
- Económico: factores como o crescimento do PIB, as taxas de juro e de câmbio que possam afectar as perspectivas de negócios e rentabilidade da empresa.
- Social: fenómenos de opinião/moda, factores demográficos, factores sociais, culturais, hábitos de consumo e compra também afectam a estratégia que será imposta.
- Tecnológico: novas tecnologias, evolução das tecnologias e nível de I & D podem ter um sério impacto sobre as oportunidades que se apresentam à empresa, assim como às ameaças que poderá ter de enfrentar.

## 2.7 Plano de Negócios

Toda a organização deveria que estar acompanhada de um plano de negócio, para poder melhor se orientar e traçar as suas diretrizes ao longo do investimento que pretende iniciar, sendo este um documento que serve para avaliação, ele descreve os objectivos da organização ou do negócio a ser empreendido, quais os passos a serem dados para que os objectivos da organização sejam alcançados.

Para Cecconello e Ajzentel, (2008) “o plano de negócio é um documento para apreciação e avaliação de partes interessadas, e suporte de decisão do investimento”

É um mecanismo que os empreendedores usam para analisar o seu negócio; após elaborado, o plano de negócio indica novos caminhos a serem seguidos, como reformulação do Projecto ou formulação de novas ideias que ao longo da execução poderão surgir. O plano de negócio é bastante importante para qualquer empreendedor que deseja abrir ou inovar um produto. Pode-se afirmar que um plano de negócio fornece informações detalhadas a um investidor, indicando, desta forma, os objectivos do empreendimento, investimento, mercado, viabilidade económico-financeira e análise do risco de negócio.

Para Chiavenato (2005), “todos os planos têm um propósito comum: a previsão, programação e a coordenação de uma sequência lógica de eventos bem-sucedidos que deverão conduzir ao alcance do objectivo que se pretende”.

Podemos afirmar que, para que haja eficiência num planeamento, deve haver comprometimento com os dados utilizados e com as análises do mercado feitas ou serviços existentes, bem como para empreendedores que desejarem abrir uma organização.

O plano de negócio é um documento de planeamento, capaz de demonstrar a viabilidade de um negócio do ponto de vista da estratégia do mercado das operações e da gestão financeira, como foi dito anteriormente; ele tem como proposta descrever o que é ou o que pretende ser uma empresa. É uma forma de pensar no negócio sobre onde ir, como ir mais rapidamente, e o que fazer para diminuir incertezas e riscos. O plano de negócio é elaborado numa lógica que permite refletir sobre vários aspectos da organização, como analisar o mercado e os

números antes de tomar decisões, permite adquirir conhecimento sobre o sector na qual o empreendedor deseja atuar, conhecer melhor os fornecedores, clientes e os futuros concorrentes. O plano de negócios também possibilita ordenar e analisar as ideias com o objectivo de avaliar a viabilidade do negócio.

É importante para planejar a ideia do negócio e prever eventuais dificuldades e formas adequadas, para identificar e gerir todos os recursos e, posteriormente, gerir a empresa (Soares et al., 2007).

O plano de negócio não elimina riscos, mas evita que erros sejam cometidos pela falta de análise (Dornelas, 2005), sendo importante para:

1. Organizar as ideias para iniciar um novo empreendimento;
2. Orientar a expansão da empresa em atividades;
3. Apoiar a gestão de negócio seja em seus números ou estratégias;
4. Facilitar a comunicação entre sócios, empregados, clientes, investidores, fornecedores e parceiros;
5. Captar recursos, seja financeiros e humanos ou parcerias.

Um plano de negócio pode ser escrito para vários públicos para conhecer o mercado que a empresa atua, estabelecer acordos internos e delinear as estratégias conjuntas, a fim de obter empréstimos, acesso a serviços financeiros, recursos de investidores, conceder crédito, vender os benefícios do produto ou serviços, e como forma de divulgar a empresa para melhorar a comunicação interna, gerar comprometimento, fazendo com que os colaboradores saibam o seu papel. Como instrumento de planeamento, o plano de negócio apresenta três funções principais (Santos e Pereira, 1995):

- Avalia o empreendimento no ponto de vista do mercado;
- Avalia o projeto ao nível técnico e financeiro; e,
- Avalia o empreendimento do ponto de vista jurídico e organizacional.

Com essas três funções bem definidas é possível ter uma noção prévia do funcionamento da empresa; ela também avalia a evolução da empresa para cada especto definido no plano onde é possível realizar um acompanhamento comparativo entre o previsto e o que vem sendo realizado, tomando medidas para corrigir desvios.

Como ferramenta de financiamento, facilita a obtenção de capital de terceiros quando o capital próprio não é suficiente para cobrir os investimentos.

## **2.8 Métodos de Avaliação de Projetos de Investimento**

Percebe-se que o estudo e conhecimento das questões financeiras são de extrema importância para a análise de um plano de negócio e sua apreciação como elemento importante para se entender melhor a capacidade produtiva e comercial de uma determinada região. Dornelas (2005) já relatava que, para alguns empreendedores, a parte financeira torna-se a mais difícil

do plano de negócios, por refletir números e os aspectos abordados nas outras partes do plano, tais como: investimento, gastos em marketing, despesas com vendas, gastos com pessoal, custos fixos e variáveis, projeção de vendas, análises de rentabilidade do negócio.

Na composição do plano de negócio, torna-se necessária a utilização de algumas ferramentas e informações fornecidas pela contabilidade, de acordo com Dornelas (2005) os principais mapas financeiros a serem apresentados em um plano de negócios são: Balanço Previsional, Demonstração de Resultados Previsional e Orçamento de Tesouraria e Orçamento Financeiro, todos projetados com um horizonte mínimo de três anos, sendo que o usual é utilizar um período de cinco anos. Por meio desses mapas, é possível efetuar uma análise de viabilidade do negócio e o rendimento financeiro proporcionada. Para essas análises, geralmente, usam-se os seguintes métodos: análise do Ponto Crítico de Vendas, Período de Recuperação do Investimento (PRI), Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) e Valor Atual Líquido (VAL).

Segundo Groppelli e Nikbakht (2002), Plano financeiro “é o processo por meio do qual se calcula o financiamento é necessário para dar continuidade às operações de uma empresa e se decide quando e como a necessidade de fundos será financiada”. De acordo com o autor supracitado, pode-se verificar a importância de se planejar financeiramente um negócio que se pretende iniciar.

Para Cecconello e Ajzenal (2008) o que se busca numa análise de viabilidade econômica-financeira é a confrontação dos investimentos necessários com os lucros operacionais potenciais projetados, e geração consequente de caixa para o negócio proposto. O resultado da análise pode ser positivo ou negativo, e esses serão os parâmetros que o empreendedor precisa avaliar no momento de investir.

Desta forma, entende-se que a Análise da Viabilidade Econômica e Financeira de um projeto consiste, sobretudo, em ponderar todos os fatores que envolvem a tomada de decisão, com maior probabilidade de sucesso no desenvolvimento de um Plano de Negócios. Os critérios de avaliação de projetos são indicadores de rentabilidade que servem de suporte à tomada de decisão de implementar ou não implementar um projeto.

### **2.8.1 Ponto Crítico de Vendas**

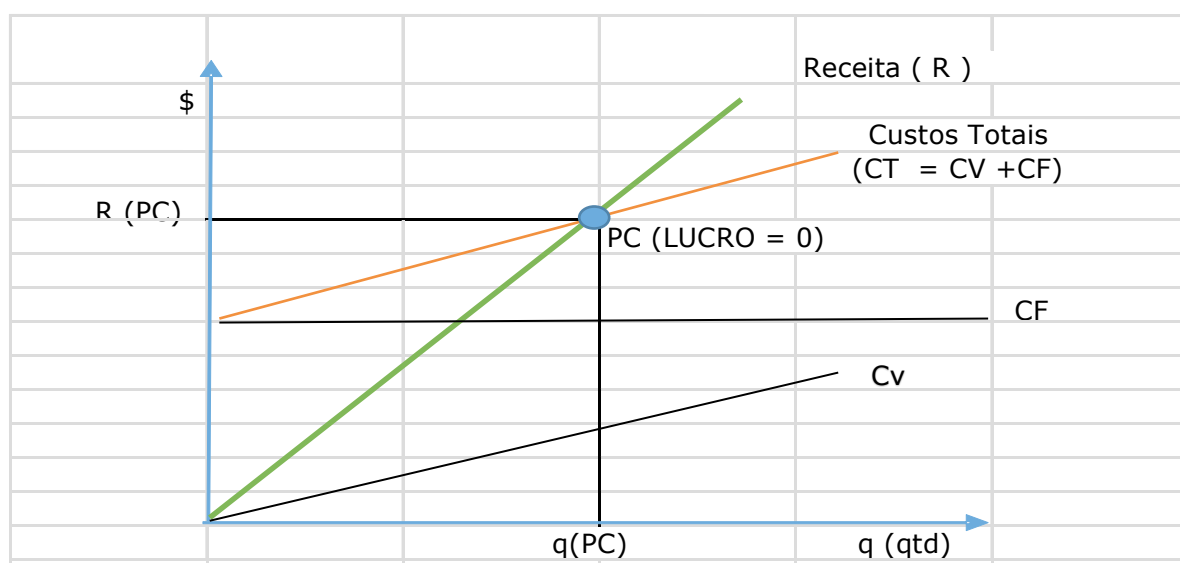
O ponto crítico de vendas é de importância significativa para qualquer empreendedor, pois, é uma espécie de termômetro, apontando, numericamente, acima de quanto se deve produzir para se obter lucro. “No ponto crítico de vendas (PC), a empresa está vendendo a quantidade de produtos suficientes para cobrir os custos fixos e os custos variáveis, obtendo um lucro nulo.

Conceitualmente, segundo Padoveze (2000), ponto crítico de vendas é denominado o ponto em que o total da margem de contribuição da quantidade vendida/produzida se iguala aos custos e despesas fixas. Assim, ponto crítico calcula os parâmetros que mostram a capacidade



mínima em que a empresa deve operar para não ter prejuízo, mesmo que ao custo de um lucro zero. O ponto crítico é também denominado de ponto de ruptura (*break-even point*). Uma ferramenta importante de gestão para esta avaliação é o cálculo do chamado ponto crítico ou *break-even*, em relação ao qual Bernardes e Marcondes (2004) entendem que a criação de uma empresa tem que ser planeada desde o início, levando-se em conta as vendas previstas em função da oportunidade percebida, bem como as despesas necessárias, tanto as destinadas a suportar o investimento bem como as necessárias a fabricação de bens ou prestação de serviços.

Gráfico 01 - Ponto Crítico de Vendas



**Fonte:** Elaboração Própria

Trazendo estes conceitos para dentro do plano de negócios, Dornelas (2005) realça que esta informação é de grande utilidade, pois, possibilita ao empresário saber em que momento seu empreendimento começa a obter lucro e, assim, torna-se uma importante ferramenta de gestão.

## 2.8.2 Período de recuperação do investimento

O Período de Recuperação do Investimento refere-se ao tempo que a empresa levará para recuperar o capital investido. “O cálculo do Período de recuperação do investimento ou *Payback*, como o próprio nome sugere, demonstra em quanto tempo o investimento será recuperado. Quanto menor o *payback*, menor o risco.” (Camloffski, 2014).

Para Brigham *et al.*, (2001), “o período de *payback* descontado é definido como o número de anos necessários para recuperar o investimento dos fluxos líquidos de caixa descontados”.

Conforme Souza e Guimarães (2014), “o período de *payback* é calculado mediante divisão do investimento inicial pelo Cash flow que representa o retorno periódico do investimento.”

Segundo Degen (2009), o cálculo do tempo para a recuperação do investimento (*payback*) é muito simples e, por isso mesmo, largamente utilizado pelos candidatos a empreendedor. Ele baseia-se na projeção do Cash flow do novo negócio e consiste no cálculo do quociente entre o investimento total no novo negócio ou máxima necessidade de investimento, e o saldo operacional de caixa médio dos períodos futuros.

Apesar de o cálculo do tempo para a recuperação do investimento ser simples e muito útil para verificar o período em que os investimentos nos negócios estão expostos a riscos, ele não leva em consideração o valor dos negócios após o tempo para a recuperação dos investimentos.

Desta forma, na avaliação de um negócio é importante recuperar o investimento realizado o mais rápido possível, para assim reduzir os riscos provenientes de possíveis variações não programadas dos *Cash flows* que podem influenciar a rentabilidade dos investimentos.

### 2.8.3 Valor Atual líquido (VAL)

O VAL é a soma de pagamentos e recebimentos de um *Cash flow* atualizados para a data de referência, normalmente a inicial. Um projeto é viável existe quando o resultado da soma dos *Cash flows* futuros atualizados subtraído do capital investido é positivo. O critério do VAL é definido algebricamente da seguinte forma (Ricardo, 2010):

$$VAL = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} + \frac{VR}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+i)^t}$$

Onde:

$CF_t$  = *Cash-flow* de exploração (no período t);

i = Taxa de actualização;

t = Período (corresponde ao tempo);

n = Número de anos de vida do projecto (horizonte de análise);

VR = Valor residual do investimento (no período); e

$I_t$  = *Cash-flow* do investimento (do período t).

O VAL é analisado da seguinte forma:

VAL > 0 – Ao ser positivo o valor atual líquido, os *Cash-Flows* futuros atualizados e somados no momento presente superam o investimento inicial, mostrando que o projeto é atrativo do ponto de vista económico-financeiro.

VAL = 0 – O projeto continua a ter interesse, embora nesta situação, aconselha-se a realização de uma nova análise a nível da taxa de atualização, sobretudo, o prémio de risco, porque um erro de apenas 1% pode originar graves consequências futuras.

VAL < 0 Porém, quando o valor atual líquido for negativo, significa que os *Cash-Flow* atualizados e somados no momento presente são inferiores ao investimento inicial, o que não é atrativo para os investidores.

Conforme Degen (2009), para calcular o VAL de um novo negócio é preciso projetar seu *Cash flow*, estimar o investimento inicial, os futuros saldos operacionais de caixa, o número de períodos, geralmente anos, que o *Cash flow* vai durar, o valor de residual do negócio no fim do período, usando uma taxa de desconto compostas de juros sem risco, mais o prémio pelo risco do negócio, correspondente à remuneração adequada para o novo negócio. De acordo com o autor, o VAL é um bom indicador para a avaliação do investimento em um novo negócio.

## 2.8.4 Taxa Interna de Rendibilidade (TIR)

“A taxa interna de rendibilidade é uma taxa de juro implícita numa série de pagamentos saídos e recebimentos entrados, que tem a função de descontar um valor futuro ou aplicar um factor de juro sobre um valor presente.” (Hoji, 2006).

Segundo Groppelli e Nikbakht (2010), a taxa interna de rendibilidade (TIR) mede a rentabilidade dos Cash-Flows. A TIR é a taxa (*i*) que iguala o VAL a zero, isso porque o valor presente das entradas de caixa iguala ao investimento inicial. Algebricamente, representa-se da seguinte forma (Ricardo, 2010):

$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} + \frac{VR}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+i)^t} = 0$$

Onde:

CF<sub>t</sub> = *Cash-flow* de exploração (no período *t*);

*i* = Taxa de actualização;

*t* = Período (corresponde ao tempo);

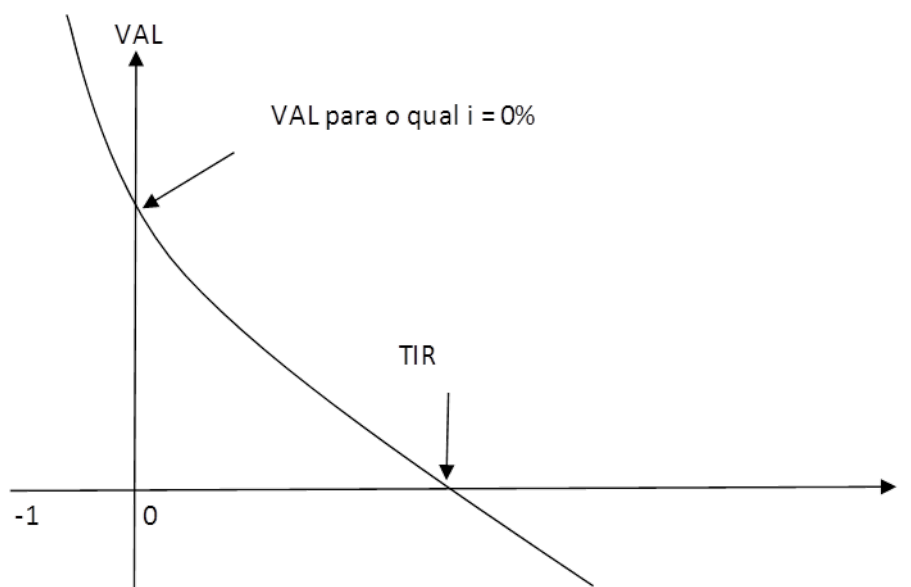
*n* = Número de anos de vida do projecto (horizonte de análise);

VR = Valor residual do investimento (no período); e

I<sub>t</sub> = *Cash-flow* do investimento (do período *t*).

A TIR pode ser representada através do seguinte gráfico:

Gráfico 02 – Representação da TIR



Fonte: Elaboração Própria

Como se pode observar no gráfico acima, a TIR corresponde à taxa de desconto que origina um Valor Atual Líquido igual a zero. Quando isso ocorre, o valor atual dos futuros fluxos de caixa gerados pelo projeto é exatamente igual ao investimento efectuado.

## **CAPITULO III. METODOLOGIA**

### **3.1 Introdução**

Para a realização deste estudo, adoptou-se um procedimento metodológico eficaz, baseado em levantamento bibliográfico, tendo, inicialmente, o pesquisador feito um diagnóstico sobre as principais publicações a respeito da elaboração de um plano de negócios. Este tipo de pesquisa (bibliográfica) leva à aprendizagem sobre uma determinada área (Cruz e Ribeiro (2004); para Sarmiento (2013), um investigador necessita de fazer um diagnóstico prévio das informações e das variáveis a analisar; através da colecta de informações. Adoptou-se, ainda, a pesquisa descritiva (Richardson, 1999), com a finalidade de analisar as diferentes abordagens utilizadas na investigação a respeito do empreendedorismo.

O Plano de Negócios é um instrumento para a utilização futura, mas próximo, abordando os recursos raros ou pelo menos limitados, na esperança de obter em contrapartida, durante um certo período de tempo, um benefício financeiro ou uma vantagem social.

Este projeto propõe uma nova abordagem estratégica no sector de produção e comercialização do café, i.e., promover o negócio de uma forma diferente e inovadora, através da criação de uma empresa (WILER) que irá operar na área de negócio cafeeiro no município do Libolo.

A expressão "Plano de Negócios" é, geralmente, entendida como um conjunto sistematizado de informações destinado a fundamentar uma decisão de investimento. Assim, o Plano de Negócios é o ponto de partida incontornável de qualquer iniciativa empresarial, não se tratando de uma descrição exaustiva do investimento, mas de uma análise com vista a apurar se este é ou não uma aposta válida a priori (Cebola, 2000).

Um Plano de Negócios é, acima de tudo, um objecto de análise que permite, desde logo, tirar algumas conclusões e diagnosticar certas forças e/ou fraquezas, oportunidades e/ou ameaças da envolvente, e determinar se é viável avançar com a concretização do projecto (Sharma, 1999).

### **3.2 Estrutura do Plano de Negócios**

Todo o Plano de Negócios tem uma estrutura sequencial que espelha a importância dos elementos principais para atingir a viabilidade do negócio e revelar que, apesar das dificuldades e riscos, o caminho do sucesso será trilhado e alcançado se não houver problemas inadiáveis.

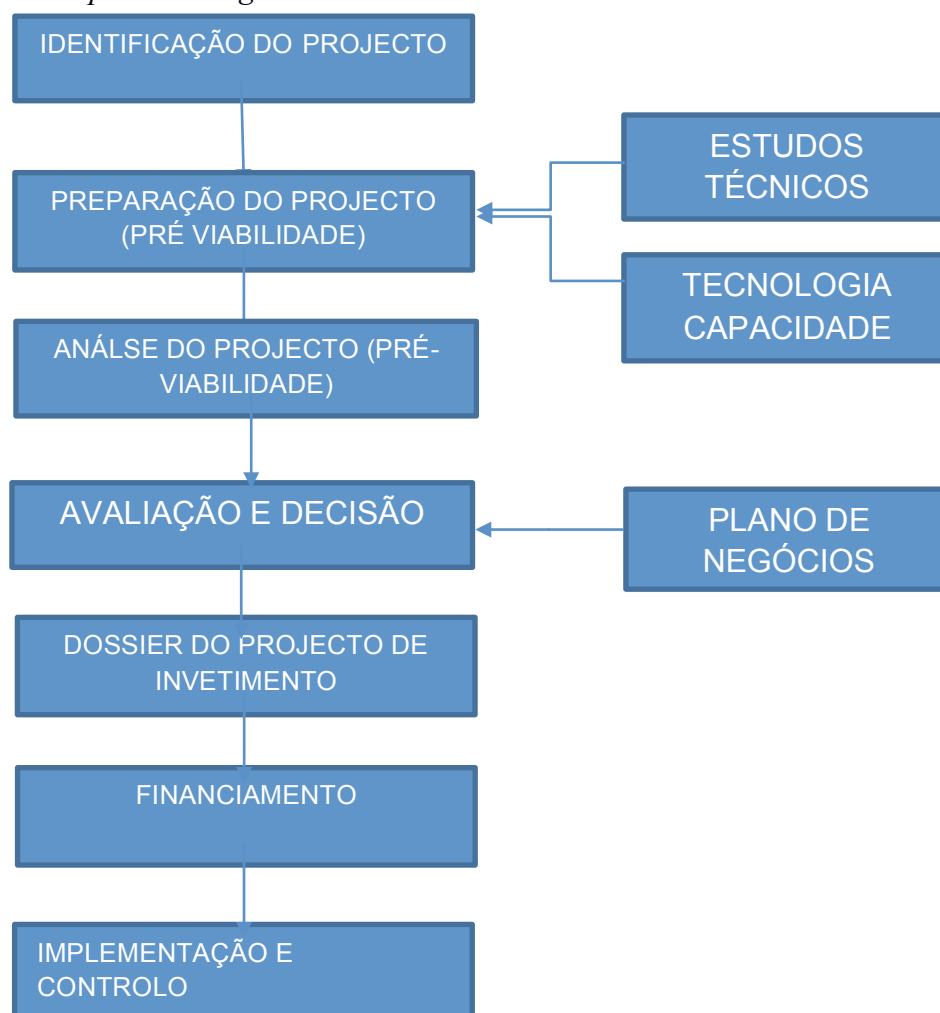
O plano de negócios começa com o sumário executivo; nele antecipam-se os aspectos importantes do plano para fornecer uma ideia sobre cada secção. Posteriormente, o Plano de Negócios deverá conter uma breve descrição da empresa, uma descrição do negócio e os diferenciais competitivos da empresa, a missão, o perfil dos empreendedores, os produtos e serviços, seus principais benefícios e o segmento de clientes que são atendidos, a localização da empresa, o investimento total, os indicadores financeiros, forma jurídica e enquadramento

tributário. Após a descrição destes itens, o plano de negócios deve realizar uma análise da viabilidade económico financeira do investimento, bem como uma análise do risco inerente ao investimento.

### 3.3 Fases de desenvolvimento do Plano de Negócios

A abordagem do plano de negócio exige que se faça uma análise pormenorizada da situação local, verificar questões políticas, económicas, sociais, ambientais e tecnológicas. Isto implica analisar a política global de desenvolvimento do País, e das suas consequências ao nível regional, fazendo um levantamento diagnóstico da evolução do segmento e sector de atividade por forma a conhecer as necessidades a satisfazer, para que o objectivo do projeto seja alcançado.

*Fluxograma das fases do plano de negócio*



Finda a etapa preliminar, o estudo deverá trabalhar as informações disponíveis para alcançar os seus objectivos. Esta etapa vai permitir a tomada da decisão final quanto à realização ou

não do projeto que se tem em vista. Para tal, existem duas ópticas de análise e orientação: a análise financeira sob o ponto de vista da rentabilidade empresarial e a análise económica (análise social ou análise custo-benefício) sob o ponto de vista da rentabilidade para a colectividade (Marques, 2000). Desta forma, pretende-se verificar se o negócio é viável, se tanto a parte técnica como a parte económica, jurídica e comercial estão sintonizados para atingir a viabilidade do negócio e contribuir para o desenvolvimento da economia nacional. Para tal, a equipa de trabalho deverá monitorar o processo etapa por etapa para melhor acompanhar a evolução, tornando-o uma realidade inquestionável no cenário prático. A avaliação e decisão corresponde, entretanto, ao momento em que se vai optar por aceitar ou rejeitar o projeto. Na eventualidade do projeto ser rejeitado, o mesmo poderá ser reconsiderado, promovendo-se novos estudos para a sua concretização.

Percebe-se que, para que o estudo seja considerado normal e benéfico para a pretensão criada, é preciso que esteja composto por um plano de investimento (inscreve as várias despesas do investimento a efetuar), um plano de exploração (integra as contas das receitas e despesas de exploração previsionais), um plano de financiamento (representa as origens e aplicações de fundos necessários à concretização do projeto), e, o Balanço e Demonstrações Financeiras Previsionais (permitem ter uma ideia da evolução esperada do ativo e do passivo da empresa em análise, bem como da correspondente situação líquida).

A partir desses planos que compõem o estudo, a equipa poderá decidir em dar prosseguimento ao estudo ou rejeitá-lo.

Para o efeito de implementação ou não deste projecto de investimento, serão levados em consideração os seguintes critérios de avaliação e decisão: o Valor Actual Líquido (VAL), a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR), o Tempo de Recuperação do Capital (*Payback*), entre outros, que são medidas importantes fundamentadas na entrada e saídas de caixa projetadas para os próximos sete anos.

A utilização deste critério pressupõe que é conhecida a taxa de atualização apropriada, a qual deve corresponder ao custo médio do capital da empresa ou à taxa da melhor aplicação alternativa. Este critério pressupõe que a taxa de atualização permanece constante ao longo do período de análise e os fundos (meios-libertos) gerados pelo projeto, vão sendo investidos à mesma taxa (Soares, 2007).

## **CAPITULO IV- PLANO DE NEGÓCIOS**

### **4.1 Sumário Executivo do Plano de Negócio**

No passado, Angola foi um dos maiores produtores mundiais de café. Devido ao processo de descolonização e à guerra civil que entretanto assolou este país, a produção de café em Angola é agora residual. Ciente das potencialidades da produção desta matéria prima, o governo pretende dinamizar a sua produção por forma a diversificar a economia.

A Empresa a criar, Wiler-Investimentos, Lda., pretende contribuir para a satisfação deste objetivo governamental, investindo na produção do café, numa zona propícia a esta cultura: o município do Libolo, Província do Cuanza-Sul.

A empresa tem como missão promover a satisfação dos clientes através da produção e comercialização de café. Com vista à prossecução dessa missão, a empresa pretende realizar um investimento de quatrocentos e trinta e sete mil e setecentos dólares, contratando 22 funcionários, dos quais 7 para a área administrativa e 15 para área de produção do café. Este investimento será financiado por capitais próprios (100.000 dólares) e capitais alheios (3 50.900 dólares).

Neste projeto, a empresa irá adquirir 330.000 plantas de café, e 30.000 grevilhas que servirão de sombra para o café. A empresa pretende iniciar a sua atividade em 2017, no primeiro ano, a empresa terá uma produção de 390.000 quilos de café, sendo que de 2017-2022, a empresa produzirá um total de 2.399.286 quilos de café. O café será vendido à empresa Angonabeiro.

Após a análise de viabilidade do plano de negócios, efetuada através dos indicadores tradicionais, revela que o investimento é recuperado em 4 anos, um Valor Atual Líquido de 157.088 Usd e uma Taxa Interna de Rendibilidade de 69,49%, demonstrando, desta forma, a viabilidade do projeto de produção de café nesta região de Angola. Verifica-se também que a viabilidade económico financeira do projeto não é muito sensível a alterações no volume de vendas e do investimento realizado.

Após a elaboração deste plano de negócios pode-se concluir que o projeto é viável e consequentemente a produção de café neste município angolano pode constituir uma excelente oportunidade de investimento



## 4.2 Promotores do Projeto

Para o sucesso do negócio, é importante a criação e a integração de uma equipa competente em todos os níveis hierárquicos; dessa forma, apresentam-se os promotores do projeto e as suas formações académicas e profissionais, no ramo em que o projeto está inserido:

➤ *André Francisco Songue*

– Licenciado em Economia, (2008);

➤ – *Wilson Rosário*

– Mestrado em Gestão (2011);

Os promotores do projeto têm uma característica em comum: gostam de investir e correr riscos. Isto quer dizer que eles estão dispostos a investir, primeiramente, para depois ganhar.

## 4.3 Caracterização da Empresa

A empresa WILER – INVESTIMENTO, LDA é uma empresa de agro-negócio, instalada no Município do Libolo, província do Cuanza-Sul, Angola. É especializada na produção e comercialização de produtos agrícolas, em particular o café. Possui uma estrutura organizacional simples, mas bem definida.

A empresa pretende trabalhar na produção de café, visto que existem condições edafológicas climáticas apropriadas para a produção desta cultura, e, no contexto atual, o país está a diversificar a sua economia, incentivando a prática da agricultura em pequena e grande escala,

### Quadro 01 – Identificação da Empresa

**EMPRESA: “WILER – INVESTIMENTO, LIMITADA”,**

**FORMA JURÍDICA: Privada**

**NATUREZA: A sociedade tem como objecto a produção e comercialização de produtos agrícolas, bem como a prestação de serviços nesta área.**

**CAPITAL SOCIAL: 100.000,00 USD**

Fonte: GUE – Guiché Único da Empresa, 2016

### Missão

*Promover a satisfação dos clientes através da produção e comercialização do café.*

## Visão

*Ser a referência principal entre as empresas produtoras e comercializadoras do café em Angola, e em particular na província do Cuanza-Sul até 2022 prezando a qualidade.*

## Valores

*Seriedade; inovação; qualidade nos produtos e serviços; meio ambiente; produtividade.*

### 4.3.1 Localização

A Wiler – Investimento, Lda. tem a sua sede social na província de Cuanza-Sul, Município do Libolo.

O campo de cultivo estará localizado na província do Cuanza-Sul, Município do Libolo, comuna de Calulo, na aldeia do Kizumbo onde apresenta um clima propício para o cultivo, tendo uma estação de chuvas com início em Setembro/Outubro e continua até Maio, sendo os meses de Novembro e Abril os mais chuvosos; a estação seca vai de Junho a Agosto.

### 4.3.2 Formalidades e Aspectos Legais

Na criação de uma empresa é necessário seguir vários passos para que a mesma esteja em conformidade com as leis vigentes no país em que se deseja empreender. Em Angola, não é diferente, por isso, o estado angolano criou uma instituição que orienta os novos empreendedores através do Guiché Único da Empresa – GUE, que é um serviço público cujo objectivo é o de facilitar o processo de constituição, alteração ou extinção de empresas e atos afins. Também, se o empreendedor preferir poderá abrir o seu negócio individualmente dirigindo-se às instituições competentes, seguindo os seguintes passos:

1. Administração do Bairro
  - Serviço: declaração para a constituição de empresa;
  - Requisitos: atestado de residência e cópia do B.I;
  - Taxa: 13 USD;
  - Prazo de emissão: 8 dias.
2. Denominação Social da Empresa Serviço:
  - Ficheiro Central de Denominações;
  - Requisitos: preencher formulário e apresentar cópia do B.I;
  - Taxa: 218 USD;
  - Prazo de emissão: no mesmo dia.
3. Emissão de Cartão de Contribuinte Serviço:
  - Repartição de Bairro Fiscal;
  - Requisitos: Declaração para constituição de empresa e cópia do B.I;
    - Taxa: não tem custos;
    - Prazo de entrega: imediato.
4. Pagamento de Imposto para início de actividade Serviço:
  - Repartição de Bairro Fiscal;

- Requisitos: cópia do número de contribuinte e preenchimento do Documento de Arrecadação de Receitas;
- Taxa: varia consoante o sector de actividade e a localização da empresa;
- Prazo: imediato.

#### 5. Registo do Início da Actividade Comercial Serviço:

- Conservatória do Registo Comercial;
  - Requisitos: cópia do B.I, do número de contribuinte, da declaração para constituição de empresa e da liquidação de imposto, sendo necessário também fazer o requerimento;
  - Taxa: 105 USD pela Certidão de Registo Provisório, que é válida por um ano;
  - Prazo de emissão: 30 dias (8 dias e 48 horas para urgências).

Para a constituição de uma empresa de direito angolano, a Lei das sociedades Comerciais, estabelece várias opções para a consumação da entidade jurídica, porém, as formas mais utilizadas de entidades jurídicas a que os empreendedores recorrem são a sociedade limitada e a sociedade anónima. Neste contexto, a Sociedade Limitada (LDA), de acordo com a lei, deve possuir no mínimo dois sócios. E o capital mínimo exigido para uma sociedade por quotas é equivalente em moeda angolana (Kwanza) a 1.000 USD. Sendo que os sócios podem diferir o pagamento de 50% do capital mínimo exigido desde que no mínimo seja integralmente pago na data efectiva da constituição. Uma sociedade limitada nomeia um grupo de gestão e uma Assembleia-geral. As sociedades limitadas que não disponham de conselho fiscal podem nomear um revisor oficial de contas caso sejam atingidos determinados valores.

Portanto, para a constituição de uma empresa em Angola deve-se cumprir os seguintes requisitos:

#### Denominação social da Sociedade

1. Escritura Pública;
2. Registo fiscal;
3. Registo estatístico;
4. Registo na Segurança Social;
5. Licença para exploração comercial e/ou industrial;
6. Escritura de Constituição.

A WILER – INVESTIMENTO, LDA é uma sociedade por quotas, ou seja, é uma Sociedade de responsabilidade limitada. Sociedade e responsabilidade dos sócios encontra-se limitada ao capital social, excepto quando o capital não se encontra integralmente realizado, caso em que os sócios são solidariamente responsáveis por todas as entradas convencionadas no contrato social. Os sócios, apenas, são obrigados a outras prestações quando a Lei ou o contrato assim o estabeleçam. Apenas o património da sociedade responde perante os credores pelas dívidas da sociedade.

### **4.3.3 Recursos Humanos**

Neste ponto apresenta-se a estrutura dos recursos humanos da empresa WILER – INVESTIMENTO, LDA, com o intuito de melhorar as atividades desenvolvidas na área de gestão de pessoas e por consequências no resultado organizacional.

Segundo Chiavenato (1999), a Gestão de Pessoas consiste em várias atividades, como descrição e análise de cargos, planeamentos de RH, recrutamento, seleção, orientação e motivação das pessoas, avaliação do desempenho, remuneração, treinamento e desenvolvimento, relações sindicais, segurança, saúde e bem-estar.

Dessa forma, a área de Recursos Humanos da WILER – INVESTIMENTO, LDA. necessitará de um técnico, com o objectivo de auxiliar os principais sectores da empresa, dentre eles a contratação de funcionários; desenvolverá os seus processos de recursos humanos, como a elaboração da estrutura organizacional, a criação estratégias de recrutamento e seleção, a promoção de treinamento e desenvolvimento de colaboradores, bem como as políticas de remuneração e benefícios, a fim de proporcionar um bom clima organizacional, motivação e relação interpessoal saudável entre os clientes internos e externos. Em seguida, abordar-se-ão as políticas de recrutamento, o regime de contratações e remunerações e a estrutura organizacional.

### **4.3.4 Políticas de Recrutamento e selecção**

É importante salientar que cada empresa possui suas políticas e seus métodos de recrutamento. A empresa WILLER – INVESTIMENTO, LDA. pretende recrutar e seleccionar trabalhadores que se enquadrem na descrição de cargo, elaborada pelos administradores de Recursos Humanos, e o candidato terá que demonstrar competência na vaga que pretender ocupar.

A empresa também pretende cooperar com a instituição estatal SIAC – Serviço Integrado de Atendimento ao Cidadão, porque a mesma possui uma unidade de intermediação de mão-de-obra, onde os cidadãos que estão a procura de emprego fazem o registo profissional e pessoal. Esta unidade também possui uma equipa que auxilia as empresas a recrutar e seleccionar os candidatos pretendidos, de forma gratuita. Portanto, através dessa cooperação, a empresa vai obter as seguintes vantagens: facilitará a inserção do trabalhadores na empresa, através do cruzamento entre a oferta de serviço e demanda profissional no mercado de trabalho, otimizará o processo de recrutamento e seleção do sector empresarial, reduzirá custos e tempo de espera para empregador seleccionar o trabalhador para a cargo a preencher, promoverá a obtenção da documentação necessária ao exercício profissional de acordo com a lei vigente no país, e estimulará o desenvolvimento de competências técnicas e humanas, elevando o nível de empregabilidade da empresa.

#### **4.3.5 Regime de Contratações**

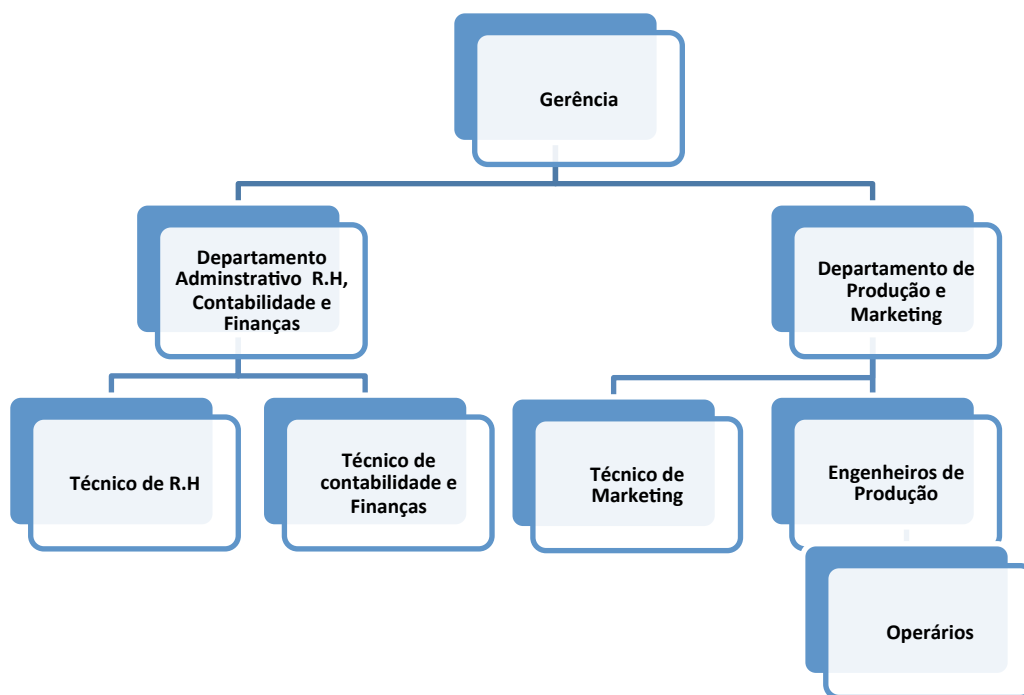
Se uma contratação for mal realizada por parte da empresa, esta incorrerá numa situação de risco, podendo gerar anulação e multas perante a lei laboral vigente no país. Sendo assim, é importante criar um processo bem elaborado para obter sucesso na contratação do funcionário.

Desse modo, a empresa pretende seguir o regime de contratação e remunerações de acordo com a nova legislação da Lei Geral do Trabalho -Lei n.º 7/15- celebrando contrato de trabalho rural por tempo determinado, no exercício de atividade profissional na agricultura.

Portanto, no primeiro ano do exercício do projeto serão contratados vinte e dois funcionários para desempenharem as atividades inerentes à empresa, sendo sete de acordo o organigrama e quinze eventuais para área de produção. O pessoal administrativo será composto por Gerente, um chefe de departamento de administração, Recursos humanos e contabilidade e finanças, um chefe de departamento de produção e marketing; um técnico de contabilidade/ finanças; um técnico de marketing; um engenheiro de produção e quinze operários

#### **4.3.6 Estrutura Organizacional**

A figura abaixo mostra como estarão dispostas as unidades funcionais, a hierarquia da empresa, e as relações de comunicação existentes entre elas por meio do organograma:



#### 4.4 Análise *SWOT*

Assim, no âmbito da análise *SWOT* do projeto da produção e comercialização de café da empresa Wiler-Investimentos, identificámos como situações de oportunidades e ameaças, os enumerados nos pontos seguintes.

##### Oportunidades

- Ambiente favorável para o investimento na cafeicultura;
- Pouco investimento na cultura do café;
- Condições Climáticas favoráveis à cultura do café;
- Terras aráveis e potencial para alcançar níveis elevados de padrões de qualidade;
- Incentivo a produção do café concedido pelo estado angolano.

##### Ameaças

- Pragas da cultura do café;
- Fuga de mão-de-obra nacional para outros sectores da atividade económica;
- Estado degradado das estradas em Angola.

Relativamente aos pontos fortes e fracos da nossa atividade podemos enumerar os referidos nos seguintes pontos:

### Pontos Fortes

- Disponibilidade de espaço propício para o cultivo do café;
- Alta capacidade da empresa em negociar e estabelecer parceira para o escoamento dos produtos;
- Equipa de trabalho altamente treinada e qualificada, composta por Engenheiros, agrónomos, gestores/economistas;
- Aposta na qualidade do produto para atrair maior número de consumidores de café da empresa.

### Pontos Fracos

- Dificuldade no acesso ao financiamento para cultura do café;
  - Dependência de um único cliente.
- Desta forma, podemos construir a seguinte matriz *SWOT* para o projeto de produção e comercialização de café pela empresa Wiler-Investimentos.

Estas informações podem ser resumidas no seguinte quadro:

Quadro 02 - Análise SWOT da Wiler-Investimentos

Pontos Fortes	Pontos Fracos
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Disponibilidade de espaço propício para o cultivo do café;</li><li>➤ Alta capacidade da empresa em negociar e estabelecer parceira para o escoamento dos produtos;</li><li>➤ Equipa de trabalho altamente treinada e qualificada, composta por Engenheiros, agrónomos, gestores/economistas;</li><li>➤ Aposta na qualidade do produto para atrair maior número de consumidores de café da empresa.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Dificuldade no acesso ao financiamento para cultura do café;</li><li>➤ Dependência de um único cliente.</li></ul>
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Ambiente favorável para o investimento na cafeicultura;</li><li>➤ Pouco investimento na cultura do café;</li><li>➤ Condições Climáticas favoráveis à cultura do café;</li><li>➤ Terras aráveis e potencial para alcançar níveis elevados de padrões de qualidade;</li><li>➤ Incentivo a produção do café concedido pelo estado angolano.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Pragas da cultura do café;</li><li>➤ Fuga de mão-de-obra nacional para outros sectores da actividade económica;</li><li>➤ Estado degradado das estradas em Angola.</li></ul>

Fonte: Elaboração própria

Esta matriz sugere a escolha óbvia de estratégias que conduzam à maximização das oportunidades, construídas sobre os pontos fortes da empresa, e à minimização das ameaças bem como à redução dos efeitos dos pontos fracos da empresa. Para um bom gestor, as ameaças constituem sempre oportunidades latentes (Freire, 2002). As contínuas evoluções da envolvente externa vão-se refletindo na estratégia da empresa, por isso, as ameaças e oportunidades estão em constante mutação e deverão ser transformadas em novas estratégias de atuação pela empresa.

#### **4.5 Análise PEST**

A Análise PEST (Político, Económico, Social e Tecnológico) é documento composto por factores importantes para analisar a entrada de qualquer empresa ou produto no mercado ou, mesmo, em reanálises do posicionamento das marcas já existentes.

Em Angola existe a estabilidade política com a paz alcançada em 4 de abril de 2002, com duas eleições até a data e sem registos de tumultos, sendo a estabilidade a tônica dominante neste período. A agricultura foi muito afetada no período de guerra e erguer esse fulcral sector é uma das apostas das políticas angolanas, dando incentivos fiscais e financeiros em muitos casos. A agricultura em Angola é um factor sócio-cultural esta enraizado pelo povo que descende, os Bantus. Logo a agricultura no país sempre foi uma das atividades mais desenvolvidas pelo povo. Economicamente, a agricultura não é o sector que mais contribui para os cofres do estado, mas é o que mais cria emprego (até 2015 era o sector que maior numero de trabalhadores possuía, na ordem de 2,4 milhões de empregos diretos<sup>2</sup>). O cultivo mecanizado é uma realidade mas não para larga maiorias dos agricultores, já que obtenção destes recursos tecnológicos, são bastante dispendiosa e a pouca disponibilidade dos técnicos para o manuseio e manutenção dos mesmos tornam a tecnologia na agricultura angolana, pouco atrativa.

---

<sup>2</sup>[http://jornaldeangola.sapo.ao/politica/agricultura\\_emprega\\_\\_dois\\_milhoes](http://jornaldeangola.sapo.ao/politica/agricultura_emprega__dois_milhoes)



### Quadro 03 - Análise Pest

Fatores políticos	Fatores socio- culturais
Politicamente, o país está estável, desde o fim da luta armada o país já organizou duas eleições pacíficas, sem nenhum sinal de futuros conflitos; existe parcerias com vários países em termo da reconstrução do mesmo. Portas abertas para investidores estrangeiros, com uma população que vem crescendo ano pós ano.	Os constrangimentos advindos da guerra, a degradação das infra-estruturas produtivas, a falta de investimento ou a falta de qualificação de mão-de-obra não impediram que algumas unidades continuassem a funcionar, redefinindo as suas atividades em função destas e de outras limitações. Um dos fatores importantes está na base de adaptação da atividade produtiva aos constrangimentos, capacidade empreendedora de um conjunto de gestores que conseguiram lidar com as adversidades e potencializar as oportunidades surgidas em determinadas unidades estatais, inclusive um dos fatores que determinou a continuação da produção foi o espírito empresarial dos gestores e responsáveis que souberam contornar diversas dificuldades, algumas relacionadas à obtenção de matérias-primas e inúmeros entraves colocados pela burocracia do sistema centralizado; outras relacionadas ao mercado e ao escoamento dos produtos e outras relacionadas à fixação da mão.
Fatores económicos	Fatores tecnológicos
Angola tem vindo a fazer um grande esforço para a diversificação da sua economia que parte, sobretudo, com maior investimento na agricultura Preconiza-se destinar recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento – FND - e ampliar as necessidades de crédito para empresários privados maior apoio do Estado no sector privado, no sentido de gerar mais emprego. Embora, atualmente, exista escassez na aquisição de divisa (USD), um cenário proporcionado pela crise iniciada em 2014, mas que, aos poucos, vai encontrando seu fim.	O sector das tecnologias é como em o todo mundo, um sector emergente na República de Angola. Graças ao empenho demonstrado pelo Governo na implementação e desenvolvimento deste sector, o país conheceu um crescimento notável que obteve, inclusive, reconhecimento internacional, do qual a República de Angola se orgulha do mesmo modo; perante o crescimento encontrado, verificou-se, igualmente, que este sector é bastante importante no que respeita ao desenvolvimento sustentável e ao bem-estar da população, permitindo, assim, um acesso mais democrático à informação e ao conhecimento, essencialmente, nas sociedades modernas e no mundo global em que vivemos.

Fonte: Elaboração própria

## 4.6 Mercado

Falando do mercado do café em Angola é nada mais do que falar da grande empresa que lidera o mercado: a Angonabeiro, que detém em Angola a marca “Ginga”, representando cerca de 12% das suas vendas globais. Tem exportado café verde para Portugal onde são incorporados lotes da nova DELTA, dando, assim, um outro estímulo no mercado do café em Angola devido à sua estratégia e a forma como conseguiu entrar no mercado angolano. Conseguiu estabilizar um produto que quase estava a desaparecer do mercado angolano, tendo algumas províncias como parceiras que ajudam a manter uma certa posição no mercado, e que trabalham em vertentes diferentes; uma delas é associada à fileira do café através da qual a empresa compra café comercial nas regiões do Uíge e do Cuanza-sul.

O café produzido pela empresa Wiler-Investimentos será vendido exclusivamente à empresa Angonabeiro sob a denominação de café Coco.

O café angolano é reconhecido internacionalmente devido ao preço no mercado, por isso, existem sempre compradores no exterior. Nos próximos 5 anos, serão produzidos 80 mil toneladas de café na região do Cuanza sul, no quadro do projeto de relançamento e revitalização da cafeicultura, implementada pelo Instituto Nacional do Café (INCA), uma produção que poderá exigir um grande esforço financeiro na ordem dos 8 mil milhões de dólares americanos.

#### **4.6.1. Preparação e conservação das sementes**

Após a primeira colheita as sementes podem ser colhidas na fazenda, com a qualidade das sementes que formaram o cafezal, devendo no entanto respeitar o critério de seleção e separação dos lotes para reduzir o risco de cruzamento entre variedades.

#### **4.6.2. Plantação**

A plantação poderá ser realizado logo após a degomagem, independente do teor de humidade. Para se ter uma germinação de 70 a 90%, as sementes devem ser utilizadas no período máximo de seis meses, depois reduz-se rapidamente sua capacidade de germinação.

As sementes preparadas para plantio devem ser acondicionadas em sacos de pano comum, guardadas em local fresco. Quanto mais lenta a perda de sua humidade, maior será o período com boa germinação. Sementes assim armazenadas, mantêm bom poder germinativo até seis meses.

Cada quilo de sementes, dependendo do teor de humidade e da variedade, pode conter de quatro a cinco mil sementes, que descontadas as perdas (na germinação e durante a formação das mudas), dão para formar de duas a quatro mil mudas, ou seja, ocorre uma perda de aproximadamente 25%, que deverá ser prevista por ocasião da sementeira.

#### **4.6.3. Arborização dos Cafezais**

A Wiler Investimentos, de entre as varias espécies de arbustos para sombra, escolheu a grevilha, que é uma planta que apresenta baixo nível de competição com o cafeeiro, por possuir um sistema radicular pivotante e bastante profundo, além de formato de copa que permite a passagem de luz direta, essencial para a produção de café.

#### **4.6.4. Plantação na fazenda Wiler Investimentos, Lda.**

Um hectare leva 1.100 plantas quando manual; o mecanizado leva 900 plantas. O espaço manual entre plantas é de 2,5 metros no mecanizado é de 3x3 metros. O café robusto é sombreado com grevilha de 10 em 10 metros.

Nesse projeto, a Wiler-Investimentos irá adquirir 330.000 plantas de café, em 2017, e 30.000 grevilhas, que servirão de sombra para a plantação de café. O valor por cada planta de café a adquirir é de 0,2 usd e a grevilha 0,5 usd, totalizando 66.000,00 Usd para o café e 15.000,00 Usd para a grevilha.

Por hectare são colhidos 1.300 quilos de café, sendo que uma planta produz em média 1,2 kg de café ano. A colheita do café é feita entre 15 de julho a 15 de Agosto e é colhido uma vez em cada ano.

#### **4.7 Análise Económico Financeira**

Esta secção é destinada à demonstração criteriosa e rigorosa dos valores que darão viabilidade ao negócio da Wiler Investimentos nos próximos sete anos.

A análise económico-financeira é um instrumento essencial na gestão para a empresa Wiler Investimento, que lhe possibilitará atingir a sua viabilidade desde o lançamento e a encontrar a melhor forma de otimizar os recursos disponíveis e a sua relação com os fornecedores e parceiros.

Entretanto, deve-se frisar que os valores presentes nesta sessão estão referenciados em Dólares, pela força económica que essa moeda apresenta face a outras moedas.

Para a elaboração deste plano de negócios foram seguidos os pressupostos que constam do seguinte quadro:

## Quadro 04 - Pressupostos

Unidade monetária	USD
1º Ano actividade	2017
Taxa de Inflação	30%
Prazo médio de Pagamento (dias) / (meses)	30
Prazo médio de Stockagem (dias) / (meses)	30
Imposto de Selo	1%
Taxa de – CMVMC Retenção na Fonte	1%
Taxa de – FSE-Retenção na Fonte	7%
Taxa de Segurança Social - entidade - órgãos sociais	11,00%
Taxa de Segurança Social - entidade – colaboradores	11,00%
Taxa de Segurança Social - pessoal - órgãos sociais	11,00%
Taxa de Segurança Social - pessoal – colaboradores	11,00%
Imposto sobre Rendimento de Trabalho	15,00%
Taxa de IRC	15,00%
Taxa de Aplicações Financeiras Curto Prazo	20,00%
Taxa de juro de empréstimo Curto Prazo	35,00%
Taxa de juro de empréstimo ML Prazo	40,00%
Taxa de juro de activos sem risco - Rf	20,00%
Prémio de risco de mercado - $(R_m - R_f)^*$ ou $p^o$	25,00%
Beta empresas equivalentes	100,00%
Taxa de crescimento dos cash flows na perpetuidade	0,05

Fonte: Elaboração própria

### 4.7.1 Plano de Investimento em Capital Fixo

Para a entrada no mercado do café a Wiler Investimentos vai investir em imobilizações corpóreas, começando pelo espaço onde exercera a sua actividade cujo o valor é de 85.000,00 usd. A construção do edifício administrativo e armazém será de 60.000,00 usd. Para área produtiva e de apoio serão necessário um veículo de carga e um de passageiros que custarão 50.000,00 usd,. Tratores, alfaías, adubadores, gerador, maquina de Colheita de Café e bomba manual de tratamento terão o valor total de 120.000,00 usd. O apetrechamento da área administrativa esta orçamentada em 35.000,00.

## Quadro 05 – Investimento

Investimento por ano	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Activos fixos tangíveis</b>						
Terrenos e Recursos Naturais	85.000,00					
Edifícios e Outras Construções	60.000,00					
Equipamento Básico	120.000,00					
Equipamento de Transporte	50.000,00					
Equipamento Administrativo	35.000,00					
Equipamentos biológicos	85.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Outros activos fixos tangíveis	2.000,00					
<b>Total Activos Fixos Tangíveis</b>	<b>437.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>
<b>Activos Intangíveis</b>						
Programas de computador	700,00					
<b>Total Activos Intangíveis</b>	<b>700,00</b>					
<b>Total Investimento</b>	<b>437.700,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>2.000,00</b>

Fonte: Elaboração própria

### 4.7.2 Investimento em fundo de Maneio Necessário.

O Fundo de Maneio representa o montante necessário para assegurar a atividade normal da empresa, sendo constituído pelo crédito concedido a clientes e pelas existências, ao que se diminui o crédito obtido de fornecedores.

No primeiro ano começaremos com um deficit que será ultrapassado no ano a seguir com o incremento dos valores recebidos pelos clientes sendo o ano 2017, a base que seguiremos para os restantes períodos para termos uma média de 28.669,00 Usd como o valor necessário para assegurar a atividade normal da empresa.

## Quadro 06 - Investimento em Fundo Maneio Necessário

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Necessidades Fundo Maneio</b>						
Reserva Segurança Tesouraria	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Clientes						
Inventários	5.417	7.042	9.154	11.900	15.471	20.112
Estado						
<b>TOTAL</b>	<b>6.417</b>	<b>8.042</b>	<b>10.154</b>	<b>12.900</b>	<b>16.471</b>	<b>21.112</b>
<b>Recursos Fundo Maneio</b>						
Fornecedores	11.828	13.290	17.277	22.460	29.199	37.958
Estado	2.816	4.082	5.322	6.939	9.047	11.795
<b>TOTAL</b>	<b>14.644</b>	<b>17.372</b>	<b>22.599</b>	<b>29.399</b>	<b>38.245</b>	<b>49.753</b>

Fonte: Elaboração própria

## 4.8 Plano de financiamento

A Wiler necessita de um financiamento bancário de USD 350.900,00, sendo que 450.900,00 usd, é o montante que o projeto deve possuir para garantir a exequibilidade do mesmo. Estes

valores que comportam o investimento em capitais fixos e mais 5% para margem de segurança.

### Quadro 07 – Financiamento

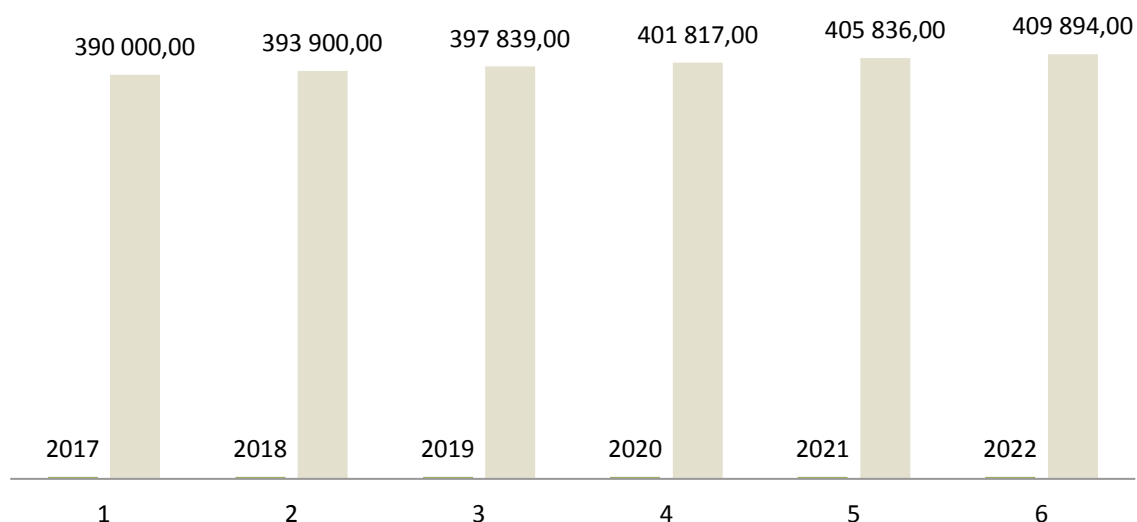
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Investimento</b>	429.472	897	-1.114	-2.054	-3.276	-4.867
Margem de segurança	5%	5%	5%	5%	5%	5%
<b>Necessidades de financiamento</b>	<b>450.900</b>	<b>900</b>	<b>-1.200</b>	<b>-2.200</b>	<b>-3.400</b>	<b>-5.100</b>
<b>Fontes de Financiamento</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Meios Libertos	104.064	157.150	207.504	274.550	362.010	479.835
Capital	100.000					
Outros instrumentos de capital						
Empréstimos de Sócios						
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito	350.900					
Subsídios						
<b>TOTAL</b>	<b>554.964</b>	<b>157.150</b>	<b>207.504</b>	<b>274.550</b>	<b>362.010</b>	<b>479.835</b>

Fonte: Elaboração própria

### 4.9 Vendas do café

As vendas no projeto será apenas de um produto ou seja o café. No primeiro ano do projecto, serão plantadas 330.000 plantas. As colheitas terão início no mesmo ano, uma vez que vamos adquirir os arbustos do café e as 30.000 grevilhas para sombras da plantação do café, ocupando uma área de 300 hectares. Cada hectare produz em média 1.300 quilos de café, logo 300 hectares produzirão 390.000 quilos de café. A produção de café apresenta uma taxa de crescimento das unidades vendidas de 1,00% ano a partir de 2018. O preço do café robusta é de 0,92 usd o kilo, em 2017, segundo dados do INCA.

**Gráfico Nº 03 Quantidades de café produzidos em kilos 2017-2022**



Fonte: Elaboração própria

O quadro seguinte apresenta o cálculo das vendas.

#### Quadro 08 - Vendas de Café Robusta

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Taxa de variação dos preços</b>		30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%
<b>Café Robusta</b>	<b>358.800</b>	<b>471.104</b>	<b>618.560</b>	<b>812.169</b>	<b>1.066.378</b>	<b>1.400.155</b>
Quantidades vendidas	390.000	393.900	397.839	401.817	405.836	409.894
Taxa de crescimento das unidades vendidas	0%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
Preço Unitário	0,92	1,2	1,55	2,02	2,63	3,42
<b>TOTAL</b>	<b>358.800</b>	<b>471.104</b>	<b>618.560</b>	<b>812.169</b>	<b>1.066.378</b>	<b>1.400.155</b>

Fonte: Elaboração própria

#### 4.10 Custo das Mercadorias Vendidas e Consumidas

O Custo das Matérias Consumidas (CMC) representa as matérias necessárias para o cultivo do café robusta, ou seja: herbicida, superfosfato simples, nitrato de amônia, ácido bórico e cloreto de potássio e oxicloreto de cobre, utensílios e ferramentas, cerca, terreiro e tulha e mudas são os produtos necessários para o plantação. Embora a terra onde será implementada o projeto seja aprovada como uma das melhores para o cultivo, ainda assim requerer de produtos para o melhoramento da mesma e de outros que venham assegurar a proteção contra pragas, por isso a necessidade de fitofármacos não só para proteção mas também para qualidade do produto final.

#### Quadro 09 – CMC-Custos das Matérias Consumidas

CMVMC	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Herbicida	1.944	4.111	6.927	10.589	15.349	21.537
Superfosfato simples	10.150	12.317	15.133	18.795	23.555	29.743
Nitrato de amônia	10.000	12.167	14.983	18.645	23.405	29.593
Ácido bórico e cloreto de potássio	5.500	7.667	10.483	14.145	18.905	25.093
Oxicloreto de cobre	14.956	17.123	19.939	23.601	28.361	34.549
Utensílios e ferramentas	3.500	5.667	8.483	12.145	16.905	23.093
Cerca	3.000	5.167	7.983	11.645	16.405	22.593
Terreiro e tulha	10.000	12.167	14.983	18.645	23.405	29.593
Mudas	5.950	8.117	10.933	14.595	19.355	25.543
<b>CMVMC</b>	<b>65.000</b>	<b>84.500</b>	<b>109.850</b>	<b>142.805</b>	<b>185.647</b>	<b>241.340</b>
<b>IS</b>	<b>650</b>	<b>845</b>	<b>1.099</b>	<b>1.428</b>	<b>1.856</b>	<b>2.413</b>
<b>TOTAL CMVMC + IS</b>	<b>65.650</b>	<b>85.345</b>	<b>110.949</b>	<b>144.233</b>	<b>187.503</b>	<b>243.753</b>

Fonte: Elaboração própria

#### 4.11 Fornecimento Serviços Externos

Os custos de fornecimentos e serviços prestados por entidades externas à empresa no âmbito da sua atividade normal, podem ser analisados de acordo com o seu comportamento (custos fixos, custos variáveis e custos semifixos ou semi-variáveis). Os custos fixos mantêm-se constantes quer a empresa produza ou não, i.e., mantêm-se inalterados,

independentemente do nível de atividade. Os custos variáveis modificam-se em função das quantidades produzidas (nível de atividade). Os custos semifixos (ou semi-variáveis) são compostos por uma parte fixa e por uma parte variável. Caracterizam-se por ter um nível mínimo independente do nível de atividade (dentro do mesmo intervalo de dimensão) e uma variação em função do nível de atividade. Importa salientar que nesta rubrica destacam-se os Honorários, combustível e rendas e aluguer. Os Honorários serão os serviços prestados por empresas contratadas para apoio, tais como empresas de apoio a área de produção com o manuseamento, controlo e a aplicação de pesticidas e outros fitofármacos, a área administrativa com auditoria, bem como a outros sectores que se venham mostrar necessários, prevendo-se com isto um gasto no primeiro ano de 30.000,00 usd. A energia é um problema existente em todo o país, por isso tende-se a recorrer as energias alternativas para fazer face a essas dificuldades com os preços a rondar os 1,00 Usd o litro de gasóleo, essa será sem duvida uma das maiores dificuldades que o projeto terá que lidar, com isso calculamos que até 2022 teremos um gasto de 44.555,16 usd, já que a subida dos preços dos combustíveis tende a crescer e as dificuldades macro e microeconómicas existentes no país fazem adiar a implementação de uma rede eléctrica capaz de satisfazer os anseios do sector produtivo.

#### Quadro 10 - FSE - Fornecimentos e Serviços Externos

					2017	2018	2019	2020	2021	2022
Nº Meses					12	12	12	12	12	12
Taxa de crescimento						30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%
	Tx IS	CF	CV	Valor Mensal	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Serviços especializados										
Trabalhos especializados	7%	25%	75%	250	3.000,00	3.900,00	5.070,00	6.591,00	8.568,30	11.138,79
Vigilância e segurança	7%	98%	2%	250	3.000,00	3.900,00	5.070,00	6.591,00	8.568,30	11.138,79
Honorários	7%	50%	50%	1.000,00	30.000,00	15.600,00	20.280,00	26.364,00	34.273,20	44.555,16
Conservação e reparação	7%	50%	50%	500	6.000,00	7.800,00	10.140,00	13.182,00	17.136,60	22.277,58
Ferramentas e utens. de desg. Rápido	7%	99%	1%	100	1.200,00	1.560,00	2.028,00	2.636,40	3.427,32	4.455,52
Material de escritório	7%	20%	80%	40	480	624	811,2	1.054,56	1.370,93	1.782,21
Electricidade	7%	50%	50%	70	840	1.092,00	1.419,60	1.845,48	2.399,12	3.118,86
Combustíveis	7%	25%	75%	1.000,00	12.000,00	15.600,00	20.280,00	26.364,00	34.273,20	44.555,16
Água	6%	25%	75%	120	1.440,00	1.872,00	2.433,60	3.163,68	4.112,78	5.346,62
Transportes de mercadorias	7%	99%	1%	300	3.600,00	4.680,00	6.084,00	7.909,20	10.281,96	13.366,55
Comunicação	7%	25%	75%	100	1.200,00	1.560,00	2.028,00	2.636,40	3.427,32	4.455,52
Seguros		100%		500	6.000,00	7.800,00	10.140,00	13.182,00	17.136,60	22.277,58
Limpeza, higiene e conforto	7%	90%	10%	50	600	780	1.014,00	1.318,20	1.713,66	2.227,76
Outros serviços	7%	50%	50%	300	3.600,00	4.680,00	6.084,00	7.909,20	10.281,96	13.366,55
<b>TOTAL FSE</b>					<b>72.960,00</b>	<b>71.448,00</b>	<b>92.882,40</b>	<b>120.747,12</b>	<b>156.971,26</b>	<b>204.062,63</b>
<b>FSE - Custos Fixos</b>					<b>38.958,00</b>	<b>38.945,40</b>	<b>50.629,02</b>	<b>65.817,73</b>	<b>85.563,04</b>	<b>111.231,96</b>
<b>FSE - Custos Variáveis</b>					<b>34.002,00</b>	<b>32.502,60</b>	<b>42.253,38</b>	<b>54.929,39</b>	<b>71.408,21</b>	<b>92.830,68</b>
<b>TOTAL FSE</b>					<b>72.960,00</b>	<b>71.448,00</b>	<b>92.882,40</b>	<b>120.747,12</b>	<b>156.971,26</b>	<b>204.062,63</b>
<b>II</b>					<b>3.328,80</b>	<b>2.689,44</b>	<b>3.496,27</b>	<b>4.545,15</b>	<b>5.908,70</b>	<b>7.681,31</b>
<b>FSE + II</b>					<b>76.288,80</b>	<b>74.137,44</b>	<b>96.378,67</b>	<b>125.292,27</b>	<b>162.879,96</b>	<b>211.743,94</b>

Fonte: Elaboração própria



## 4.12 Gastos com o Pessoal

A organização do quadro de pessoal necessário ao normal funcionamento do empreendimento, tendo em conta assegurar níveis adequados na qualidade da prestação de serviços, é condição fundamental ao sucesso deste projeto. Tal como referido atrás, a empresa contratará 22 trabalhadores, que originarão os encargos com pessoal que constam do seguinte quadro:

**Quadro 11 - Gastos com o Pessoal**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Nº Meses</b>	14	14	14	14	14	14
<b>Incremento Anual (Vencimentos + Subsídio. Almoço)</b>		30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%
<b><u>Quadro de Pessoal</u></b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Administração / Direção	1	1	1	1	1	1
Depart. Admin. RH Contabilidade e finanças	2	2	2	2	2	2
Dep. Produção e Marketing	1	1	1	1	1	1
Técnico de RH	1	1	1	1	1	1
Engenheiro produção	1	1	1	1	1	1
Contabilista	1	1	1	1	1	1
Camponeses	15	15	15	15	15	15
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>
<b><u>Remuneração base anual - TOTAL Colaboradores</u></b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Administração / Direção	9.800	12.740	16.562	21.531	27.990	36.387
Depart. Admin. RH Contabilidade e finanças	16.800	21.840	28.392	36.910	47.982	62.377
Depa Produção e Marketing	7.000	9.100	11.830	15.379	19.993	25.991
Técnico de RH	7.000	9.100	11.830	15.379	19.993	25.991
Engenheiro produção	7.000	9.100	11.830	15.379	19.993	25.991
Contabilista	4.900	6.370	8.281	10.765	13.995	18.193
Camponeses	42.000	54.600	70.980	92.274	119.956	155.944
<b>TOTAL</b>	<b>94.500</b>	<b>122.850</b>	<b>159.705</b>	<b>207.617</b>	<b>269.902</b>	<b>350.873</b>

Fonte: Elaboração própria

## 4.13 Reintegrações e Amortizações do Exercício

Consideram-se que elementos do ativo estão sujeitos a desgaste, logo sujeitos ao regime de amortizações e depreciações. Trata-se, pois, de bens, inscritos no ativo imobilizado, que pelo tempo se gastam ou se tornam obsoletos, perdendo valor. É o previsto nos artigos 2º a 6º do Código do imposto industrial e no Decreto Presidencial n.º 207/15, de 22 de Outubro, abarcando nomeadamente, a definição dos métodos a aplicar no cálculo das reintegrações e amortizações do exercício, que, em regra, é o método das quotas constantes.

## Quadro 12 Depreciações e amortizações

Depreciações & Amortizações acumuladas	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Propriedades de investimento</b>						
Activos fixos tangíveis	68.425,00	137.350,00	206.775,00	276.700,00	304.000,00	307.300,00
Activos Intangíveis	233,00	467,00	700,00	700,00	700,00	700,00
<b>TOTAL</b>	<b>68.658,00</b>	<b>137.817,00</b>	<b>207.475,00</b>	<b>277.400,00</b>	<b>304.700,00</b>	<b>308.000,00</b>

Taxas de Depreciações e amortizações	
<b>Propriedades de investimento</b>	
Edifícios e Outras construções	2,00%
Outras propriedades de investimento	10,00%
<b>Ativos fixos tangíveis</b>	
Edifícios e Outras Construções	2,00%
Equipamento Básico	20,00%
Equipamento de Transporte	25,00%
Equipamento Administrativo	25,00%
Equipamentos biológicos	25,00%
Outros ativos fixos tangíveis	25,00%
<b>Ativos Intangíveis</b>	
Projetos de desenvolvimento	33,33%
Programas de computador	33,33%
Propriedade industrial	33,33%
Outros ativos intangíveis	33,33%

Fonte: Elaboração própria

### 4.14 Serviços da Dívida

Uma vez determinado o montante do investimento necessário, haverá que reunir os meios financeiros (capitais) indispensáveis à sua cobertura. O empreendedor, antes de efetuar uma escolha entre os diferentes meios de financiamento à disposição da empresa, deverá ter em mente que uma boa gestão exige que se pratique o princípio da racionalidade económica, i.e., que se minimizem os meios para atingir os objectivos. Ora, neste caso, os meios postos à disposição da empresa são os capitais, logo a sua utilização deve ser racional pois, quer eles pertençam aos sócios, quer sejam emprestados, há que pagar dividendos ou encargos financeiros. O pagamento dos empréstimos contraídos depende dos cash-flows futuros da empresa, que podem ser considerados como uma antecipação à atividade da empresa. É então necessário que, aquando do recurso a este tipo de financiamento, nos asseguremos primeiro da rentabilidade da operação em causa e da possibilidade de gerar fundos suficientes que garantem os pagamentos dos encargos fixos e do reembolso do capital emprestado, segundo os prazos fixados.

Para a concretização do projecto da Wiler Investimentos, torna-se necessário contratualizar um empréstimo a médio/longo prazo, no montante de 350.900,00 dólares norte americanos,

pelo prazo de 10 anos (120 meses), à taxa de juro associada de 40%. O empréstimo será concedido após a constituição da sociedade, sendo o reembolso do empréstimo anual.

### Quadro 13 – Serviços da Dívida

N.º de anos reembolso	10					
Taxa de juro associada	40,00%					
Capital em dívida (início período)	350.900	350.900	315.810	280.720	245.630	210.540
Taxa de Juro	40%	40%	40%	40%	40%	40%
Juro Anual	140.360	140.360	126.324	112.288	98.252	84.216
Reembolso Anual		35.090	35.090	35.090	35.090	35.090
Imposto Selo (0,4%)	561	561	505	449	393	337
Serviço da dívida	140.921	176.011	161.919	147.827	133.735	119.643
Valor em dívida	350.900	315.810	280.720	245.630	210.540	175.450

Fonte: Elaboração própria

### 4.15 Demonstração de Resultados Previsionais

A Demonstração de Resultados previsionais é um documento indispensável do plano de negócios uma vez que representa o cálculo dos custos e proveitos previsionais da empresa num determinado período e permite prever os resultados do projeto. Verifica-se que a empresa obtém prejuízos nos dois primeiros anos, situação normal nos projetos de investimento, mas a partir do 3º ano, passa a obter lucros bastante elevados, que em 2022 serão de 613,511.

### Quadro 14 - Demonstração de Resultados Previsional

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Vendas e serviços prestados	358.800	471.104	618.560	812.169	1.066.378	1.400.155
CMVMC	65.000	84.500	109.850	142.805	185.647	241.340
Fornecimento e serviços externos	72.960	71.448	92.882	120.747	156.971	204.063
Gastos com o pessoal	106.324	138.221	179.688	233.594	303.672	394.775
<b>EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)</b>	<b>114.516</b>	<b>176.935</b>	<b>236.140</b>	<b>315.023</b>	<b>420.089</b>	<b>559.977</b>
Gastos/reversões de depreciação e amortização	44.833	45.033	45.233	45.200	32.900	25.700
<b>EBIT (Resultado Operacional)</b>	<b>69.683</b>	<b>131.902</b>	<b>190.907</b>	<b>269.823</b>	<b>387.189</b>	<b>534.277</b>
Juros e rendimentos similares obtidos			15.388	61.548	141.504	272.054
Juros e gastos similares suportados	144.240	146.435	126.829	112.737	98.645	84.553
<b>RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS</b>	<b>-74.557</b>	<b>-14.533</b>	<b>79.466</b>	<b>218.634</b>	<b>430.048</b>	<b>721.778</b>
Imposto sobre o rendimento do período				31.351	64.507	108.267
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>-74.557</b>	<b>-14.533</b>	<b>79.466</b>	<b>187.282</b>	<b>365.541</b>	<b>613.511</b>

Fonte: Elaboração própria

## 4.16 Plano de Financiamento

O financiamento deste projeto será realizado, para além do empréstimo referido, com o recurso a capitais próprios, no valor de 100.000,00 Usd, a realizar quando da constituição da sociedade.

### Quadro 15 - Plano de Financiamento

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>ORIGENS DE FUNDOS</b>						
Meios Libertos Brutos	114.516	176.935	236.140	315.023	420.089	559.977
Capital Social (entrada de fundos)	100.000					
Outros instrumentos de capital						
Empréstimos Obtidos	350.900					
Desinvest. em Capital Fixo						
Desinvest. em FMN	8.228	1.103	3.114	4.054	5.276	6.867
Proveitos Financeiros			15.388	61.548	141.504	272.054
<b>Total das Origens</b>	<b>573.644</b>	<b>178.038</b>	<b>254.643</b>	<b>380.625</b>	<b>566.869</b>	<b>838.898</b>
<b>APLICAÇÕES DE FUNDOS</b>						
Inv. Capital Fixo	437.700	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Inv Fundo de Maneio						
Imposto sobre os Lucros					31.351	64.507
Pagamento de Dividendos						
Reembolso de Empréstimos		35.090	35.090	35.090	35.090	35.090
Encargos Financeiros	144.240	146.435	126.829	112.737	98.645	84.553
<b>Total das Aplicações</b>	<b>581.940</b>	<b>183.525</b>	<b>163.919</b>	<b>149.827</b>	<b>167.086</b>	<b>186.150</b>
<b>Saldo de Tesouraria Anual</b>	<b>-8.296</b>	<b>-5.486</b>	<b>90.723</b>	<b>230.798</b>	<b>399.782</b>	<b>652.748</b>
<b>Saldo de Tesouraria Acumulado</b>	<b>-8.296</b>	<b>-13.783</b>	<b>76.941</b>	<b>307.738</b>	<b>707.520</b>	<b>1.360.268</b>
<b>Aplicações / Empréstimo Curto Prazo</b>	<b>-8.296</b>	<b>-13.783</b>	<b>76.941</b>	<b>307.738</b>	<b>707.520</b>	<b>1.360.268</b>
<b>Soma Controlo</b>	<b>0</b>					

Fonte: Elaboração própria

A análise do quadro anterior permite verificar que nos dois primeiro anos a empresa necessita de empréstimos de curto prazo, no valor de 8296 e 13.738 usd, respetivamente. A partir de 2019 a empresa gera capitais suficientes que lhe permitem realizar aplicações de curto prazo.

## 4.17 Balanço Previsional

O Balanço é um documento estático e o "retrato" da situação económica e financeira da empresa num dado momento. Poder-se-á dizer, também, que o balanço mostra de onde vem o dinheiro da empresa (origens de fundos) e para onde vai (aplicações de fundos). O balanço da Wiler mostra uma situação estável, que se vai consolidando ao longo do tempo.

## Quadro 16 - Balanço Previsional

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>ACTIVO</b>						
<b>Ativo Não Corrente</b>	<b>392.867</b>	<b>349.833</b>	<b>306.600</b>	<b>263.400</b>	<b>232.500</b>	<b>208.800</b>
Ativos fixos tangíveis	392.400	349.600	306.600	263.400	232.500	208.800
Ativos Intangíveis	467	233				
<b>Ativo corrente</b>	<b>6.417</b>	<b>8.042</b>	<b>87.095</b>	<b>320.639</b>	<b>723.991</b>	<b>1.381.380</b>
Inventários	5.417	7.042	9.154	11.900	15.471	20.112
Caixa e depósitos bancários	1.000	1.000	77.941	308.738	708.520	1.361.268
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>399.283</b>	<b>357.875</b>	<b>393.695</b>	<b>584.039</b>	<b>956.491</b>	<b>1.590.180</b>
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>						
Capital realizado	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Reservas		-74.557	-89.090	-9.624	177.658	543.199
Resultado líquido do período	-74.557	-14.533	79.466	187.282	365.541	613.511
<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>25.443</b>	<b>10.910</b>	<b>90.376</b>	<b>277.658</b>	<b>643.199</b>	<b>1.256.710</b>
<b>PASSIVO</b>						
<b>Passivo não corrente</b>	<b>350.900</b>	<b>315.810</b>	<b>280.720</b>	<b>245.630</b>	<b>210.540</b>	<b>175.450</b>
Financiamentos obtidos	350.900	315.810	280.720	245.630	210.540	175.450
<b>Passivo corrente</b>	<b>22.941</b>	<b>31.155</b>	<b>22.599</b>	<b>60.751</b>	<b>102.752</b>	<b>158.020</b>
Fornecedores	11.828	13.290	17.277	22.460	29.199	37.958
Estado e Outros Entes Públicos	2.816	4.082	5.322	38.290	73.554	120.062
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>373.841</b>	<b>346.965</b>	<b>303.319</b>	<b>306.381</b>	<b>313.292</b>	<b>333.470</b>
<b>TOTAL PASSIVO + CAPITAIS PRÓPRIOS</b>	<b>399.283</b>	<b>357.875</b>	<b>393.695</b>	<b>584.039</b>	<b>956.491</b>	<b>1.590.180</b>

Fonte: Elaboração própria

### 4.18 -Indicadores de Decisão

A fim de acompanhar, analisar e preparar a tomada de decisões de gestão, torna-se indispensável dispor de elementos de informação (técnicos, económicos e financeiros) completos e detalhados, que permitam fazer o diagnóstico da atividade da empresa e da sua evolução ao longo do tempo.

A análise dos indicadores foi desenvolvida em cinco grupos, a saber: Indicadores económicos, indicadores económico, indicadores financeiros, indicadores de liquidez e indicadores de risco de negócio.

#### a. Indicadores Económicos

Os indicadores económicos evidenciam aspetos da situação económica da empresa, designadamente, a taxa de crescimento do negócio, a eficiência operacional, a margem operacional das vendas e o peso dos custos com o pessoal nos proveitos operacionais.

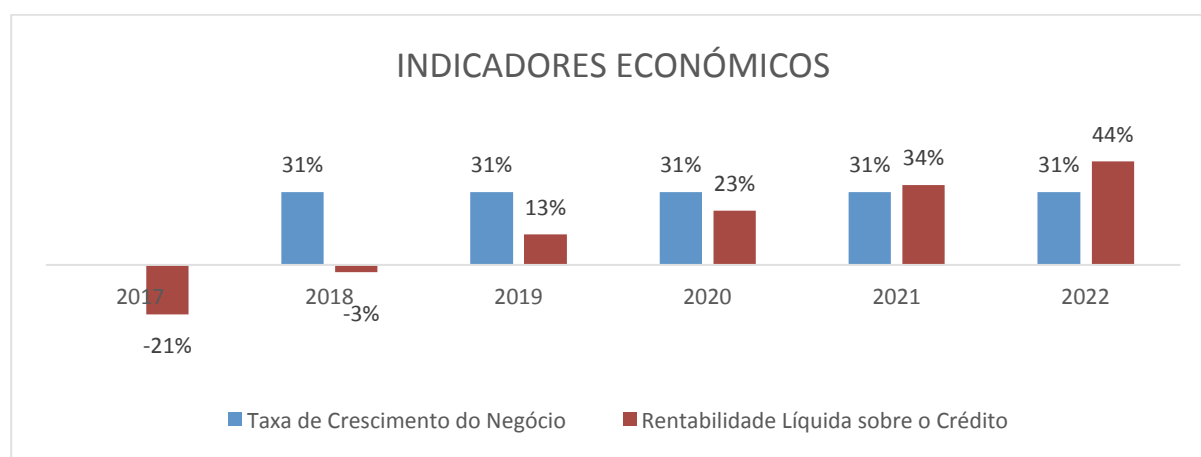
Neste grupo de indicadores, podemos destacar, por exemplo, a rentabilidade líquida sobre o crédito, que terá um crescimento acentuado, no período em análise, sendo de 23% em 2020, 44% em 2022. Confirmando assim o sólido crescimento do negócio e a consequente competência operacional.

### Quadro 17 - Indicadores económicos

INDICADORES ECONÓMICOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Taxa de Crescimento do Negócio		31%	31%	31%	31%	31%
Rentabilidade Líquida sobre o crédito	-21%	-3%	13%	23%	34%	44%

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4 – Indicadores Económicos



Fonte: Elaboração própria

### b. Indicadores Financeiros

Os indicadores financeiros permitem avaliar a capacidade da empresa em contrair empréstimos e em solver as responsabilidades assumidas, i.e., permitem determinar até que ponto a empresa pode recorrer a capitais alheios, sem comprometer a sua solvabilidade e autonomia financeira.

A Autonomia Financeira traduz a capacidade da empresa em contrair empréstimos a médio e longo prazo, suportada pelos capitais próprios, ou seja, determina a (in) dependência da empresa face a Capitais Alheios. Este indicador varia entre zero e um, sendo que quanto mais elevado for o nível dos Capitais Próprios, maior será o nível de autonomia da empresa face a terceiros. Embora não haja um valor de referência universal, em termos gerais, Nabais (1997) refere que a maioria dos analistas considera aceitável, situações de Autonomia Financeira  $\geq 0,35$ , ou seja, que o Ativo Líquido seja financiado, pelo menos, por

35% de Capitais Próprios. Por outro lado, valores demasiado elevados podem representar excesso de Capitais Próprios, situação que prejudica o rácio da Rendibilidade Financeira.

A Capacidade de Endividamento determina até que ponto a empresa pode recorrer a aumentos de Capitais Alheios, sem comprometer a sua solvabilidade e autonomia financeira. Este indicador varia entre zero e um, sendo que, quanto mais elevado for o nível dos Capitais Próprios, maior a capacidade de endividamento face a terceiros.

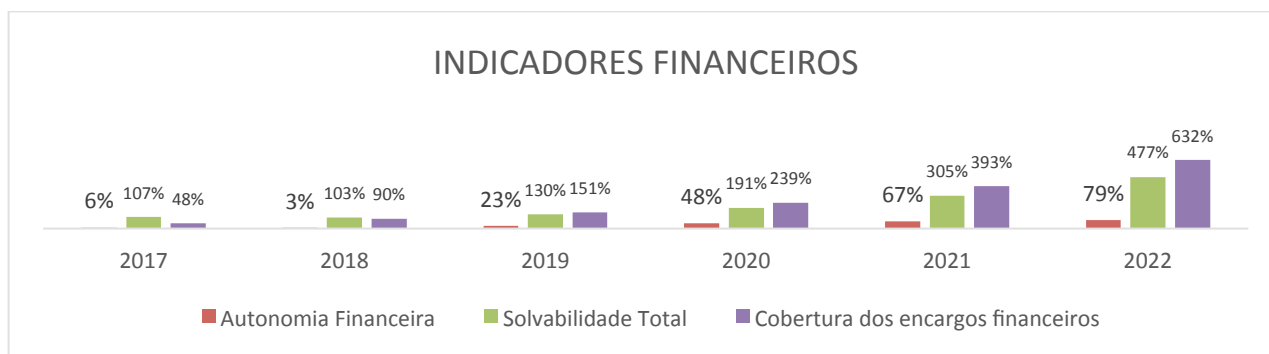
Embora não haja um valor de referência universal, em termos gerais, a maioria dos analistas recomenda que os Capitais Próprios devem representar pelo menos 50% dos Capitais Permanentes (Nabais, 1997). Efetivamente, neste projeto, esta recomendação apenas se verifica a partir de 2020, dado que a empresa inicia a sua atividade com 350.900 dólares de Capitais Alheios.

### Quadro 18 - Indicadores Financeiros

INDICADORES FINANCEIROS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Autonomia Financeira	6%	3%	23%	48%	67%	79%
Solvabilidade Total	107%	103%	130%	191%	305%	477%
Cobertura dos encargos financeiros	48%	90%	151%	239%	393%	632%

Fonte: Elaboração própria

### Gráfico 5 – Indicadores Financeiros



Fonte: Elaboração própria

### c. Indicadores de Liquidez

Os indicadores de liquidez medem a razoabilidade dos níveis de tesouraria da empresa e ajudam a antecipar problemas ou a aproveitar oportunidades. Este grupo de indicadores inclui a Liquidez Geral e a Liquidez Reduzida. A Liquidez (geral) determina a capacidade da empresa em fazer face aos seus compromissos. Regra geral e a fim de cumprir a Regra do Equilíbrio Financeiro Mínimo, a liquidez geral deve ser  $\geq 1$ , contudo, é necessário avaliar as características específicas da atividade da empresa a fim de estabelecer as

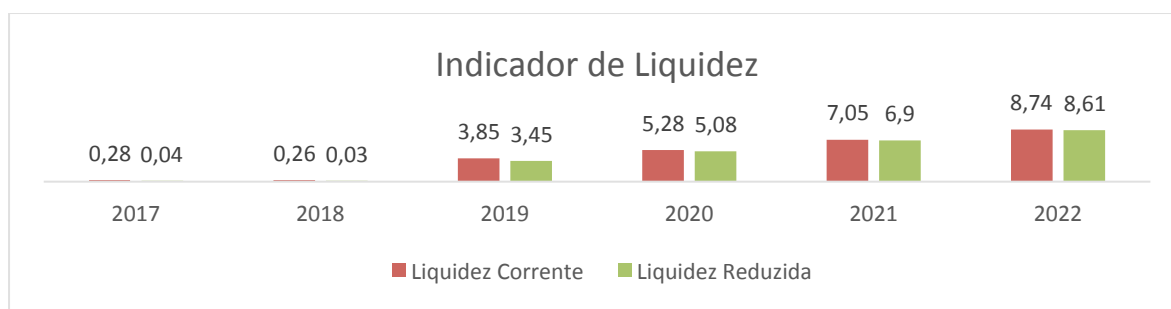
necessidades de investimento em Fundo de Maneio. Quando a empresa não tem necessidades de investimento em Fundo de Maneio, por existência de Recursos Financeiros superiores a Necessidades Financeiras, a liquidez geral pode ser inferior a 1, sem que isso implique dificuldades de tesouraria para a empresa. Nabais (1997) refere que, regra geral, é aceitável valor entre 1,3 e 1,5. O projeto apresenta alto nível de liquidez, sendo em 2017 de 0,28 atingindo aos 8,74 em 2022.

### Quadro 19 - Indicadores de Liquidez

INDICADORES DE LIQUIDEZ	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Liquidez Corrente	0,28	0,26	3,85	5,28	7,05	8,74
Liquidez Reduzida	0,04	0,03	3,45	5,08	6,9	8,61

Fonte: Elaboração própria

Gráfico 6 – Indicadores de Liquidez



Fonte: Elaboração própria

#### d. Indicadores económicos - Financeiros

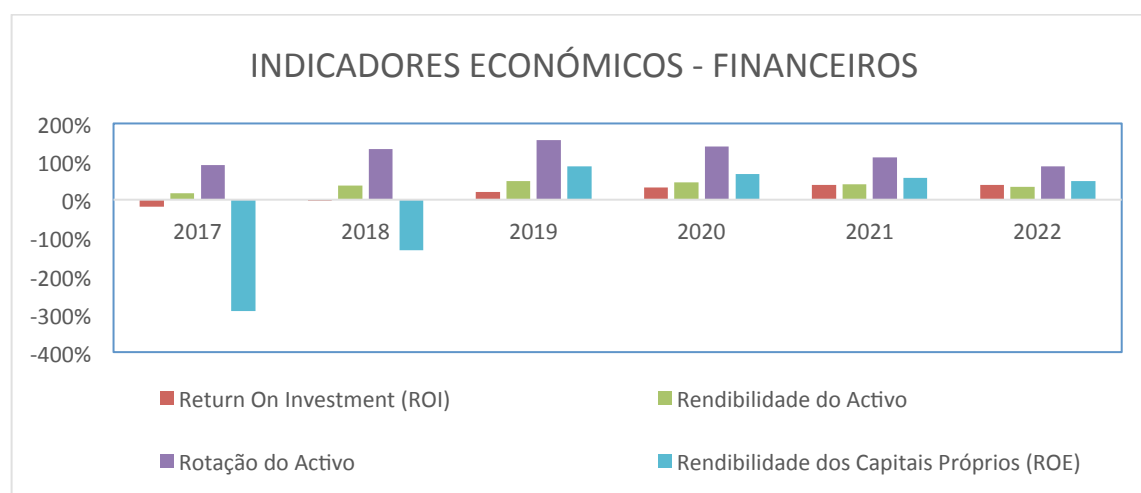
Este indicador permite aferir a rentabilidade dos capitais investidos no projeto, que, nos primeiros três anos serão negativos, em 2019, altera o quadro para um ROI de 20% mantendo essa e outras taxas positivas para os restantes anos. As variações existentes são influenciadas pelos resultados líquidos dos períodos (2017-2022). empresa e as origens de fundos (Capital Próprio + Passivo) aos capitais próprios e créditos dos fornecedores.

### Quadro 20 - Indicadores económicos – Financeiros

INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Return On Investment (ROI)	-19%	-4%	20%	32%	38%	39%
Rendibilidade do Activo	17%	37%	48%	46%	40%	34%
Rotação do Activo	90%	132%	157%	139%	111%	88%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	-293%	-133%	88%	67%	57%	49%



Gráfico 7 – Indicadores Económicos - Financeiros



Fonte: Elaboração própria

### e. Indicadores de Risco de Negócios

Os Indicadores de Risco do Negócio estão associados à instabilidade da procura (volatilidade do preço, volatilidade dos custos dos factores, repercussão dos custos nos preços de venda, estrutura de custos ou risco operacional) e ao risco financeiro (risco associado à utilização da dívida).

O Grau de Alavanca Operacional indica que quanto maior o peso dos custos fixos maior o risco do negócio. Os custos fixos mantêm-se inalterados, independentemente do nível da atividade, revelando elevado risco operacional, que varia na proporção direta do peso dos custos fixos na estrutura dos custos totais. É precisamente esta relação entre o nível dos custos fixos e o resultado operacional que se designa por alavanca operacional ou económica. Se as vendas aumentarem a alavanca é favorável, pois, vai demonstrar um impacto proporcional nos resultados operacionais, no entanto, se as vendas evidenciarem tendência para decrescerem, o fenómeno é inverso, sendo a alavanca operacional desfavorável. O Ponto Crítico ou “*Breack Even Point*” corresponde ao nível de atividade em que o Resultado de Exploração é nulo. É também chamado “Ponto Morto” das vendas ou “Limiar de Rentabilidade” (ponto onde a empresa não tem lucro nem prejuízo).

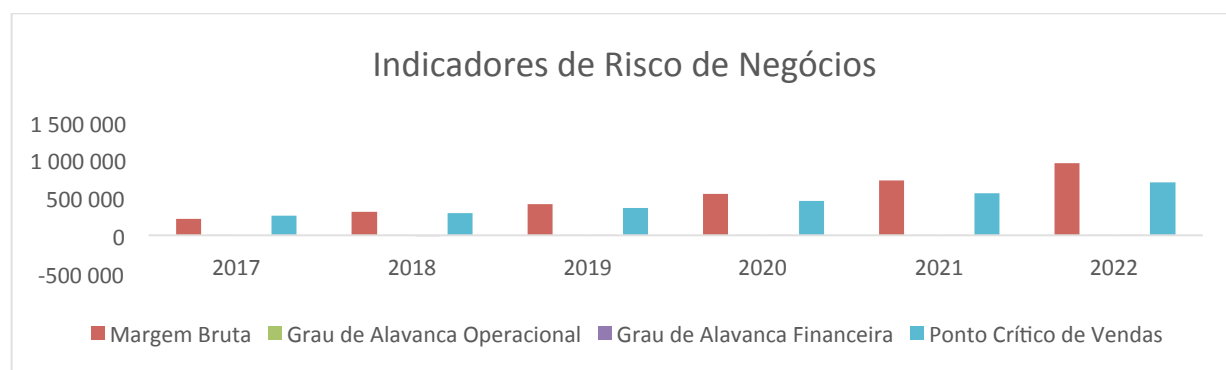
A Margem de Segurança corresponde ao nível de vendas que a empresa atinge normalmente e qual a diferença para o nível crítico destas, i.e., informa sobre o intervalo de queda das vendas que conduz a empresa ao limite, ou seja, ao ponto crítico. Neste projeto o “*Breack Even Point*” evidência uma tendência crescente, variando de aproximadamente 262.563 dólares, no primeiro ano de atividade, para 698.390 dólares, no último ano de análise, sendo que, o volume de negócios excede aquele limiar em todo o período de análise.

## Quadro 21 - Indicadores de Risco de Negócios

INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Margem Bruta	220.840	315.156	415.828	548.617	723.761	954.752
Grau de Alavanca Operacional	317%	239%	218%	203%	187%	179%
Grau de Alavanca Financeira	-93%	-908%	240%	123%	90%	74%
Ponto Crítico de Vendas	262.563	295.619	365.402	455.513	556.212	698.390

Fonte: Elaboração própria

## Gráfico 8 – Indicadores de Risco de Negócios



Fonte: Elaboração própria

## 4.19 Cash Flow Operacional.

Este mapa apresenta o fluxo capitais, isto é, a entrada e saída de fundos, ao longo do período do projeto. Verifica-se que o Cash Flow de Exploração do projeto é sempre positivo durante o período em análise e que é suficiente para cobrir o investimento efetuado.

## Quadro 22- Mapa dos Cash Flows Operacionais

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Meios Libertos do Projecto</b>						
Resultados Operacionais (EBIT) x (1-IRC)	59.230	112.117	162.271	229.350	329.110	454.135
Depreciações e amortizações	44.833	45.033	45.233	45.200	32.900	25.700
	<b>104.064</b>	<b>157.150</b>	<b>207.504</b>	<b>274.550</b>	<b>362.010</b>	<b>479.835</b>
<b>Investim./Desinvest. em Fundo Manco</b>						
Fundo de Manco	8.228	1.103	3.114	4.054	5.276	6.867
<b>CASH FLOW de Exploração</b>	<b>112.291</b>	<b>158.253</b>	<b>210.619</b>	<b>278.604</b>	<b>367.286</b>	<b>486.702</b>
<b>Investim./Desinvest. em Capital Fixo</b>						
Capital Fixo	-437.700	-2.000	-2.000	-2.000	-2.000	-2.000
<b>Free cash-flow</b>	<b>-325.409</b>	<b>156.253</b>	<b>208.619</b>	<b>276.604</b>	<b>365.286</b>	<b>484.702</b>
<b>CASH FLOW acumulado</b>	<b>-325.409</b>	<b>-169.156</b>	<b>39.463</b>	<b>316.066</b>	<b>681.352</b>	<b>1.166.055</b>

Fonte: Elaboração própria

## 4.20 Cálculo do WACC

*Weighted Average Cost of Capital* ou WACC é uma taxa que mede a remuneração requerida sobre o capital investido em uma determinada empresa ou entidade com fins lucrativos. Essa taxa mede também o custo de oportunidade dos investidores ou credores do negócio. Os termos "Médio" e "Ponderado" são utilizados já que nem todos os investidores e credores requerem a mesma taxa de remuneração sobre o capital que investiram e, portanto, deve-se calcular uma média ponderada (pelo capital investido de cada credor ou investidor) das remunerações requeridas (ou custos de capital) por cada um dos credores e investidores.

Para os três primeiros anos por conta dos empréstimos dos passivos remunerados irão esforçar a resultados negativos, situação essa que será ultrapassada no quarto ano e atingirá em 2022 87,75% o capital próprio enquanto as dividas ficaram em 12,25% cifrando assim uma diferença de 75,5%.

### Quadro 23 - Cálculo do WACC

<b>Cálculo do WACC</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Passivo Remunerado	359.196	329.593	280.720	245.630	210.540	175.450
Capital Próprio	25.443	10.910	90.376	277.658	643.199	1.256.710
<b>TOTAL</b>	<b>384.639</b>	<b>340.503</b>	<b>371.096</b>	<b>523.288</b>	<b>853.739</b>	<b>1.432.160</b>
% Passivo remunerado	93,39%	96,80%	75,65%	46,94%	24,66%	12,25%
% Capital Próprio	6,61%	3,20%	24,35%	53,06%	75,34%	87,75%

#### Custo

Custo Financiamento	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
Custo financiamento com efeito fiscal	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%
Custo Capital	45,00%	51,00%	58,80%	68,94%	82,12%	99,26%
Custo ponderado	34,72%	34,54%	40,04%	52,54%	70,25%	91,26%

Fonte: Elaboração própria

## 4.21 Avaliação do Projeto Empresa

Habitualmente, são utilizados 4 indicadores para a mensuração dos benefícios associados à realização de um Projeto de investimento. Naturalmente, uns serão mais completos que outros e todos acarretam vantagens e desvantagens no seu cálculo e interpretação (Pinho e Tavares, 2012). Mas, o que é certo, todos fornecem informações diferentes, e, mais uma vez, a análise conjunta de todos eles é certamente mais completa (Pinho e Soares, 2008). Neste Projeto, iremos analisar apenas 3 desses indicadores, o Valor Atual Líquido (VAL); o Período de Recuperação do Investimento ou *Payback* e por fim a Taxa Interna de Rendibilidade (TIR).

## Quadro 24 - Avaliação do Projeto / Empresa

Na perspectiva do Projeto	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Free Cash Flow to Firm	-325.409	156.253	208.619	276.604	365.286	484.702	589.977
WACC	34,73%	34,54%	40,04%	52,54%	70,25%	91,26%	91,26%
Fator de atualização	1	1,345	1,884	2,874	4,893	9,359	17,9
Fluxos atualizados	-325.409	116.135	110.722	96.241	74.651	51.790	32.959
	-325.409	-209.274	-98.552	-2.311	72.340	124.129	157.088
Valor Atual Líquido (VAL)	157.088						
		-52%	8%	39%	55%	64%	69%
Taxa Interna de Rentabilidade	69,49%						
Pay Back period	4	Anos					

Fonte: Elaboração própria

Da análise do quadro anterior, verifica-se que o projeto obtém um Valor Atual Líquido de 157.088, o que significa que recupera o investimento realizado, remunera o capital à taxa do WACC e ainda gera um excedente no valor do VAL. A Taxa Interna de Rentabilidade é de 69%, valor bastante elevado como taxa de remuneração média dos capitais do projeto e o Período de Recuperação do Investimento é de 4 anos.

### 4.22 Análise do risco do Projeto

Diversos fatores imprevisíveis podem alterar o planeamento de um projeto. Sendo o risco a ocorrência de um evento que pode comprometer o andamento do projeto (cronograma, orçamento e qualidade). Com isto, iremos identificar, analisar e responder a esse evento.

#### 4.22.1 Risco de produção

Os principais riscos que poderão afetar a produção do café robusta são:

- Tecnológicos: desfasagem tecnológica, dificuldade de acesso à tecnologia, desconhecimento, etc.;
- Climáticos: excesso de chuva, seca, vendavais, temperatura;
- Biológicos: ocorrência de pragas, cultivares inadequados, etc.

#### 4.22.2 Risco de mercado

O maior risco de mercado é de ter um só comprador, a Angonabero, a mudança de hábitos dos consumidores e de saturação do mercado, com a entradas de mais fazendas de cafezais.

- A curto prazo, pela variação do preço dentro do ciclo biológico;
- A longo prazo, pela variação dos preços além de um ciclo produtivo;
- Inflexibilidade do negócio, pela dificuldade em mudar de atividade em momentos de crise.

### 4.22.3 Risco financeiro

Os principais riscos financeiros são:

- Dívidas muito elevadas proporcionam o maior risco financeiro.
- Juros altos - a taxa de juros pode se modificar pela alteração da inflação ou da taxa de câmbio.

### 4.22.4 Risco pessoal

É um risco difícil de ser detectado por terceiros. É uma questão de confiança, só se sabe sobre ele conhecendo bem o empreendedor, sua família e sua estrutura produtiva. Tais riscos podem ser de:

- Risco de saúde: doença e acidentes pessoais;
- Risco de quebra de contrato de casamento ou de desavenças familiares;
- Risco de quebra de sociedade;
- Risco de quebra de objetivo principal do negócio.

### 4.23 Ponto crítico de vendas

O ponto crítico das vendas, fornece-nos muitas informações importantes ao funcionamento de uma empresa. Para o projeto da Wiler Investimentos com um volume de vendas em 2017 de 358.000,00\$ e custos totais de 99.002,00\$ conduzindo a um resultado positivo. O volume de vendas permitiu a obtenção de uma margem de contribuição suficiente para a cobertura de custos fixos para os 6 anos estudados do projeto.

#### Quadro 25 - Ponto Crítico Operacional Previsional

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Vendas e serviços prestados	358.800,00	471.104,40	618.560,08	812.169,38	1.066.378,40	1.400.154,84
Variação nos inventários da produção						
CMVMC	65.000,00	84.500,00	109.850,00	142.805,00	185.646,50	241.340,45
FSE Variáveis	34.002,00	32.502,60	42.253,38	54.929,39	71.408,21	92.830,68
<b>Margem Bruta de Contribuição</b>	<b>259.798,00</b>	<b>354.101,80</b>	<b>466.456,70</b>	<b>614.434,99</b>	<b>809.323,69</b>	<b>1.065.983,71</b>
<b>Ponto Crítico</b>	<b>262.563,15</b>	<b>295.619,41</b>	<b>365.401,93</b>	<b>455.512,72</b>	<b>556.212,25</b>	<b>698.389,54</b>

Fonte: Elaboração própria

### 4.24 Análise de Sensibilidade do VAL e da TIR

Ao elaborarmos um estudo de viabilidade econômica de um projeto de investimento, trabalhamos com valores previsionais. Estas previsões dizem respeito a valores esperados que, naturalmente têm associado um determinado risco que decorre, precisamente, da incerteza, i.e., da possibilidade de que os valores que venham a ocorrer sejam diferentes dos valores estimados. Neste contexto, uma das metodologias que nos permite minimizar o risco

da previsões que efetuamos é a análise de sensibilidade aos principais parâmetros onde se julga que a recolha de informação foi mais deficiente.

Esta análise permite as consequências para o projeto, se as previsões que foram feitas para uma determinada variável (volume de vendas, investimentos, custo das matérias-primas, FSE, Etc.) não se vierem a verificar, determinando o impacto no valor de um determinado critério de avaliação (por exemplo o VAL, a TIR ou o Payback).

Para se proceder á aplicação da análise de sensibilidade, começa-se por identificar as variáveis de character incerto, determinantes para a realização do projeto. Neste projeto considerou-se que os fatores críticos são as vendas, o custo das vendas e o investimento. Seguidamente, atribui-se novos valores as variáveis, recalcula-se o valor do critério de avaliação e analisa-se o impacto da alteração no valor do critério de avaliação.

#### Quadro- 26 Análise de Sensibilidade

	Variação das Vendas		Variação dos Custos		Variação dos Investimentos	
	VAL	TIR	VAL	TIR	VAL	TIR
<b>15%</b>	324.194	103,70%	130.765	64,00%	89.453	57,16%
<b>10%</b>	266.601	91,53%	139.370	65,82%	107.642	59,99%
<b>5%</b>	210.798	80,19%	148.152	67,65%	125.938	63,08%
<b>-5%</b>	108.695	59,27%	166.224	71,35%	175.794	73,66%
<b>-10%</b>	70.277	49,35%	175.646	73,23%	194.691	78,36%
<b>-15%</b>	66.856	39,57%	185.154	75,13%	213.634	83,73%

Fonte: Elaboração própria

De acordo com o quadro anterior verifica-se os indicadores de viabilidade utilizados no plano de negócios não são sensíveis a alterações de algumas variáveis consideradas críticas.

#### 4.25 Considerações finais

Após a apresentação deste plano de negócios, pode-se concluir que este plano de negócios apresenta um investimento viável e com elevada taxa de rendibilidade. A obtenção de um VAL de 157.088 garante o pagamento das capitais investidos, a remuneração à taxa de atualização e ainda gera um excedente nesse valor. Isto reflete-se na TIR que é de 69 %. Verifica-se também que o projeto não é muito sensível a alterações dos parâmetros críticos, o que significa que tem um grau de risco relativamente baixo.

## CAPÍTULO V – CONCLUSÕES E LIMITAÇÕES

O presente estudo teve como objetivo central descrever e analisar a viabilidade económico-financeira para a produção do café no município do Libolo, Província do Cuanza-Sul – Angola, apresentando as projeções financeiras para o período em análise (2017/2022), considerando uma determinada hipótese de financiamento, bem como a análise do risco do investimento e da sensibilidade aos parâmetros mais relevantes.

A Análise Estratégica, desenvolvida em duas dimensões distintas, a Envolvente Contextual e a Envolvente Transacional, permitiu examinar a interação do sector agrícola com o meio envolvente. A Envolvente Contextual foi analisada segundo os contextos histórico político-legal, económico e sócio-cultural. No âmbito da produção do café robusta, a variável mais relevante, é o *know-how* da produção do café. Com o interregno forçado pela guerra, encontrar indivíduos experientes ou suporte para produção é um grande desafio.

O meio envolvente transacional é constituído pelos diversos agentes económicos que interagem diretamente com a empresa e o seu comportamento pode influenciar a performance da empresa. Nesta envolvente, analisámos o mercado onde existe por enquanto um único cliente que em muitos casos também o maior fornecedor de *Inputs* ao sector. Quanto à análise dos fornecedores, neste sector de atividade, incluímos vários tipos de agentes económicos, designadamente, Construtores, armazenistas e outros fornecedores.

A caracterização de um sector de atividade, do ponto de vista estratégico, efetua-se pela caracterização dos fatores de competitividade determinantes da estrutura dessa atividade. Uma componente fundamental à implementação da estratégia global da empresa é a análise *SWOT* que relaciona os pontos fortes e fracos da empresa com as oportunidades e ameaças do meio envolvente. A matriz sugere a escolha óbvia de estratégias que conduzam à maximização das oportunidades, construídas sobre os pontos fortes da empresa, e à minimização das ameaças bem como à redução dos efeitos dos pontos fracos da empresa. As contínuas evoluções da envolvente refletem-se na estratégia da empresa, por isso, as ameaças e oportunidades estão em constante mutação e deverão ser transformadas em novas estratégias de actuação pela empresa (Freire, 2002).

A estratégia da Wiler Investimentos será de melhorar as condições da produção e armazenamento por formas a entregar um produto de alta qualidade, já que o nosso objetivo consiste em apostar no aumento da produção para conseguir outros mercados e desta forma criar uma fonte de vantagem competitiva para a empresa.

A Wiler Investimentos tem como fator crítico de sucesso, o facto de estar num mercado com um único cliente, isso dificulta o aumento da produção já que existirão outros produtores.

A análise da viabilidade económico-financeira, fundamentada no estudo dos principais critérios de avaliação de projetos, permitiu aferir que estamos na presença de um projeto que tem todas as condições para ser bem sucedido uma vez que cumpre os indicadores *standards* de avaliação, i.e., o projeto tem viabilidade. O Plano de negócios, apresenta viabilidade, visto

que o mesmo apresenta no estudo o Valor Atual Líquido (VAL) que ascende a 157.088\$ (VAL>0), o que expressa o grande interesse do projeto, pois proporciona a integral recuperação dos capitais a investir, a cobertura do risco associado ao projeto e ainda a criação de excedentes monetários. A Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) apresenta o valor de 69,49%, sendo por isso um projeto muito interessante de implementar. O Período de Recuperação do Investimento (PRI) ou *Payback* do projeto é de 4 anos porque o período de recuperação do investimento é inferior a um período máximo fixado pelo investidor (4 anos).

Em suma, a análise do plano de negócios apresentado, permite aferir que o empreendimento da Wiler Investimentos para a produção de café, possui viabilidade económico-financeira, sendo muito interessante a sua concretização, pelo que podemos inferir que estamos na presença de um projeto com elevado potencial de sucesso. A chave para este êxito está nas opções estratégicas definidas.

Tal como todos os trabalhos deste género este trabalho também tem algumas limitações. Desde logo, dificuldade de acesso à informação estatística, que em alguns casos é praticamente inexistente. Por outro lado, a falta de estudos sobre a cultura do café em Angola. Face à potencialidades que a produção de café pode ter na economia angolana, a existência de estudos (agronómicos, biológicos e económicos) mais adaptados à sua realidade concreta, pode constituir um fator importante de desenvolvimento desta fileira.



## BILIOGRAFIA

- Arantes, Elaine Cristina, Halick, Zélia e Standler, (2011). Empreendedorismo e responsabilidade social. Curitiba: Ibpx.,.
- Atkinson, Anthony A.Banker, Rajiv D,Kaplan, Robert S.Young, S. Mark.(2011) A validação de projectos de investimento na óptica empresarial. ( 2ªed.). Lisboa: Silabo.
- Agnaldo Santos, Luiz Guilherme Tinoco Aboim Costa, Luiz Rodolfo Tinoco Aboim (2010) Análise de Investimentos. Iesde Brasil S.A.
- Barros, Aidil de Jesus Paes de, Lehfeld., & Neide Aparecida de Souza.(1986). Fundamentos de metodologia: Um guia para a iniciação científica. São Paulo:. McGraw-Hill.
- Bernardes, C. e Marcondes, R. (1999). Sociologia Aplicada à Administração, São Paulo: Saraiva.
- Bernardes, Cyro, Marcondes, Reynaldo e Cavaleiro. (2004). Criando empresas para o sucesso. (3ªed.). São Paulo.: Saraiva.
- Brigham, Eugene F.; Houston, Joel F. (2001) Fundamentos da Moderna Administração Financeira. Rio de Janeiro: Campus.
- Camloffski, Rodrigo.(2014). Análise de investimentos e viabilidade financeira, São Paulo: Atlas.
- Castro, André Olímpio Mosselman Du Chenoy.(2000) Contabilidade Gerencial. São Paulo: Atlas.
- Cecconello, A.; Ajzenal, A. (2008). A construção do Plano de Negócio. São Paulo: Saraiva.
- Cebola, António. (2011). Projectos de Investimentos de Pequenas e Médias Empresas, Lisboa: Sílabo.
- Cervo, Amado Luiz,Bervian, Pedro Alcino, Da Silva, Roberto. (2007). Metodologia científica. (6ª ed.) São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Chiavenato, Idalberto.(1999). Gestão de Pessoas, (1ªed.). Rio de Janeiro, Campus.
- Chiavenato, Idalberto.(2005). Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva.
- Crepaldine, Sílvio Aparecido.(2002). Contabilidade gerencial: teoria e prática. (2ª ed.). São Paulo: Atlas.

- Crepaldine, Sílvio Aparecido.(2010). Curso básico de contabilidade de custos. (5ª ed.) São Paulo: Atlas.
- Cruz, Carla; Ribeiro, Uirá. (2004). Metodologia Científica: teoria e prática. (2 ed). Rio de Janeiro: Axcel Book.
- Dias, Sérgio Roberto.(2003). Gestão de Marketing. São Paulo: Saraiva.
- Degen, Ronald Jean. (1989). O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: Makron Books.
- Degen, Ronald Jean.(2009). O empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Makron Books.
- Dolabela, Fernando.(2008). Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. Rio de Janeiro: Sextante.
- Dornelas, José Carlos Assis. (2005). Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios. (2ª ed). Rio de Janeiro: Elsevier.
- Francisco, Amândio Sebastião. (2005). Estratégias para Melhorar a Produção, Comercialização e Transformação do café Robusta: o caso do Município do Uíge (Província do Uíge). Universidade de Évora.
- Freire, Adriano (2002). Estratégia – Sucesso em Portugal. Lisboa: Editorial Verbo.
- Gaspar, Abílio Mendes.(1998). Diagnóstico da fileira do café. Gabinete de Política Agro-Alimentar, Lisboa.
- Gil, António Carlos.(2008) Métodos e técnicas de pesquisa social. (6ª ed.) São Paulo: Altas.
- Groppelli, A. A; Nikbakht, Ehsan. (2002) Administração financeira. Tradução de Célio Knipel Moreira. 2. ed. São Paulo: Saraiva
- Gitman, Lawrence J.(2010). Princípios de administração financeira. (12ª ed.). São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2010). Empreendedorismo no Brasil 2010: relatório executivo. Curitiba: IBQP.
- Groppelli, A. A; Nikbakht, Ehsan. (2010) Administração financeira. Tradução de Célio Knipel Moreira. 3. ed. São Paulo: Saraiva.
- Hill, V., Cota, G., Stockwell, D., (2005). Spring and summer phytoplankton communities in the Chukchi and Eastern Beaufort Seas. Deep Sea Research II.
- Hisrich, Robert D.Peters, Michael P. trad, Ribeiro, Lene Belon.(2004). Empreendedorismo. (5ª ed.) Porto Alegre: Bookman.

- Hitt, Michael A. R, Duane Ireland, e Robert E.Hoskisson. (2005) Administração estratégica. São Paulo : Pioneira Thomson Learning.
- Hoji, Masakazu. (2014). Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. (11ª ed). São Paulo: Atlas.
- Horngren, Charles T.trad, Azevedo, Jose Ricardo Brandão. (1985). Introdução a contabilidade gerencial. Rio de Janeiro: Prentice Hall.
- INCA, (2010) Relatório Anual, Projecto experimental de reabilitação de Lavouras de Café abandonadas em pequenas unidades de produção familiar em Angola.
- Ferreira, João. (2016). Entrevista concedida no jornal Folha 8, até 1974, Angola ocupava o quarto lugar na lista dos maiores produtores de café no mundo. Disponível em [http://jornalf8.net/2016/o-nosso-cafe-esta-pelo-mundo /](http://jornalf8.net/2016/o-nosso-cafe-esta-pelo-mundo/).
- Johnson, Scholes & Whittington (2006) Exploring Corporate Strategy, Prentice Hall.
- Kotler, Philip. (1998) Administração de marketing: análise, planeamento, implementação e controle. (5º ed). São Paulo: Atlas.
- Lakatos, Eva Maria.(2009). Metodologia do trabalho científico. (7ª. Ed). São Paulo: Atlas.
- Lakatosl,Eva; Marconi, Marina.(1991). Fundamentos de metodologia científica. (3ª ed). São Paulo: Atlas.
- Las Casas, Alexandre Luzzi (2001) Novos rumos do Marketing. São Paulo: Atlas.
- Lochard, Jean, (2003). Os Rácios Essenciais. Lisboa: Bertrand Editora.
- Ludke e André, M. E. D.A (1986). Pesquisa em educação: Abordagens qualitativas. São Paulo.
- Malhotra, Naresh k. Rocha, Ismail.(2005). Introdução á pesquisa de marketing. São Paulo: Prentice Hall.
- Maximiano, António César Amaru.(2007). Introdução à administração. (7ªed). São Paulo: Atlas.
- Marques, F. (2000). Objectivos básicos da contabilidade de custos. São Paulo: Atlas.
- McClelland, D. C. (1987). Human motivation. New York: Cambridge University Press.
- Nabais, Carlos (1997). Análise de Balanços. (4.ª ed.). Lisboa: Editorial Presença.
- Odour, George (2005). Rehabilitating the coffee sector in Angola. Editora OIC

- Padoveze, Clóvis Luís. (2003) Controladoria Estratégica e Operacional: Conceitos, estrutura, aplicação. – São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- Padoveze, Clóvis Luís. (2000). Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil.( 3ªed). São Paulo: Atlas.
- Padoveze, Clóvis Luís. (2003). Curso básico gerencial de custos. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- Padoveze, Clóvis Luís. (2005). Controladoria estratégica e Conceitos -Estrutura - Aplicação. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- Pavani, Cláudia, Deutscher, José Arnaldo, Lopez, Santiago Maya. (2000). Plano de Negócios: planejando o sucesso de seu empreendimento. Rio de Janeiro: Minion.
- Pearson Education. (2005). Administração estratégica: planejamento e implantação da estratégica. (2ªed.) São Paulo.
- Pedro Demo. (1987). Avaliação qualitativa. São Paulo: Cortez.
- Pinho, C.S.& Tavares, S.(2012). Analise financeira e mercados (2ª ed ).Lisboa: Áreas Editora.
- Pinho, Soares ,C, Couto J. e Moureira.(2008). Decisões de investimento - Análise financeira de projectos. Lisboa: Edições Silabo.
- Polizei, Eder. (2005). Plano de Marketing. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- Ricardo, A.G. Ferreira.(2010) Plano de Negócios: Pharma SPA. Universidade de Évora.
- Richardson, R. J.(1999). Pesquisa social: métodos e técnicas. São Paulo: Atlas.
- Santos, Sílvio; Pereira, Heitor. (1995) Criando próprio negócio: como desenvolver o potencial. Brasília: Ed. SEBRAE.
- Sarkar, S. (2014). Empreendedorismo e Inovação, 3ª ed, Lisboa: Escolar Editora.
- Sarmento, M.(2013). Metodologia científica para a elaboração, escrita e apresentação de teses. Lisboa: Editora Universidade Lusíada.
- Sebrae - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo.(2008). 10anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas. São Paulo, SP: SEBRAE-SP.
- Sharma R.S., N. Panigrahi, and S.M. Kaul. (1999). Aides Egypto prevalence in hospitals and schools, the priority Bull. 23: 109-112.
- Soares, João, Fernandes ,Artur, V, Marco, Américo A, Marques, João P.P (2007) Avaliação de Projectos de Investimento na Óptica Empresarial.

- Sousa, António (1990). Introdução à Gestão – Uma Abordagem Sistémica, Lisboa: Editorial Verbo.
- Souza, S.D.C (2005). Planeamento Estrategico: Levantamento da Postura estratégica através da matriz *swot*. Campos-RJ.
- Sousa, António R. (2005). Análise Económica e Financeira de Projectos, Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.
- Souza, Eda Castro Lucas de. Guimarães, Tomás de Aquino. (2006). Empreende além do plano de negócio.( 2ª ed.) São Paulo: Atlas.
- Teixeira, Sebastião (2005). Gestão das Organizações. (2ª Ed). Lisboa: McGraw-Hill.
- Vitali, Everaldo.(2012). Estudo de viabilidade para implantação de uma filial de indústria de beneficiamento arroz na cidade de eldorado do sul no es Rio Grande do Sul. Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma.
- Wellman, F.L.(1961) Coffee: Botany, Cultivation and Utilization. Leonard Hill Books, London.
- Wildauer, Egon Walter. Plano de negócios: elementos constitutivos e processo de elaboração. <https://dspace.uevora.pt/rdpc/handle/10174/15857>> Acesso em: 30 de Junho de 2016.

### Sites Consultados

- <http://www.jornaldenegocios.pt/economia/mundo/africa/angola/detalhe/reportagemangolae.html>> acesso em 28 de Junho 2016.
- <http://www.readbookonline.net/title/62693/>. Acessado em 15 de Junho de 2016.
- [http://www.info-angola.ao/index2.php?option=com\\_content&id=764](http://www.info-angola.ao/index2.php?option=com_content&id=764)> Acesso em 02/07/2016 <http://> Acesso 02/07/2016.
- <http://www.dualup.pt/consultoria/análise-empresarial>>Acesso em 01 de Junho de 2016.
- <http://www.siac.gv.ao/pt/emprego>> Acesso em 21/07/2016<http://gue.minjus-ao.com/>>Acesso em 02 de Julho 2016.
- [http://www.google.com.br/Adaptado de: Gerald Frengley. Universidade de Lincoln, Nova Zelândia](http://www.google.com.br/Adaptado%20de%3A%20Gerald%20Frengley%20Universidade%20de%20Lincoln%20Nova%20Zelândia) – acesso em 30 de Julho de 2016
- [http://www.emater.pr.gov.br/arquivos/File/Biblioteca\\_Virtual/Premio\\_Extensao\\_Rural/2\\_Premio\\_ER/18\\_Gestao\\_Risco\\_Agric.pdf](http://www.emater.pr.gov.br/arquivos/File/Biblioteca_Virtual/Premio_Extensao_Rural/2_Premio_ER/18_Gestao_Risco_Agric.pdf) -

- III Curso de Administração Rural, 18 a 28/08/97, EMBRAPA, Concórdia, Santa Catarina<sup>3</sup> acesso 01 de Maio de 2016.
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Jeffrey\\_Timmons](https://en.wikipedia.org/wiki/Jeffrey_Timmons) - Timmons, A. J (1989) mind. Brick House. 31790859 acesso em 01 de Abril de 2016.
- <http://www.cluesheet.com/> - Ukers, William H.(1922). All about coffee. Disponível on-line: acesso 01 de Junho de 2016.
- [http://jornaldeangola.sapo.ao/politica/agricultura\\_emprega\\_\\_dois\\_milhoes](http://jornaldeangola.sapo.ao/politica/agricultura_emprega__dois_milhoes) acesso em 02 de Janeiro de 2017.

## ANEXOS



**FACTURA: 03/2016/DNME**

Date 23 de Agosto de 2016

**REF:** Agosto

**Cane - Service Company, Lda**

NIF nº 5417283959

Luanda – Angola

A

**WILER - INVESTIMENTOS**

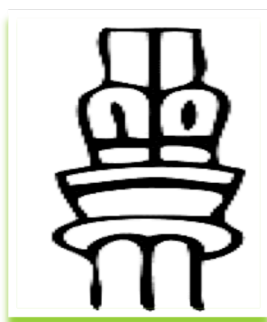
República de Angola

Telef: 923 76 77 89

[cane.service1@gmail.com](mailto:cane.service1@gmail.com)

Luanda – Angola

ITEM	DESCRICAO ( Description)	QTD (Qty)	PRECO UNITARIO (Unit Price) USD	TOTAL USD
1	TOYOTA DINA, CARRINHA 4X4 2016	1	20.000	20.000
1	SCANIA 111, Camião 2016	1	30.000	30.000
	<b>Total</b>	2	50.000	50.000



**FACTURA: 02/2016/DNME**

Date 23 de Agosto de 2016

**REF:** Agosto

A

**WILER - INVESTIMENTOS**

Luanda - Angola

**Cane - Service Company, Lda**

NIF nº 5417283959

Luanda - Angola

República de Angola

Telef: 923 76 77 89

[cane.service1@gmail.com](mailto:cane.service1@gmail.com)

ITEM	DESCRICAO ( Description)	QTD (Qty)	PRECO UNITARIO (Unit Price) USD	TOTAL USD
	TRACTOR	2	3.000	6.000
	ADUBADOR SÓLIDO	3	2.500	7.500
	ADUBADOR LÍQUIDO	3	5.000	15.000
	ARADO	2	5.000	10.000
	MAQUINA DE COLHEITA	4	9.000	36.000
	BOMBA MANUEL	16	100	1.600
	GERADOR	3	14.633	43.900
	<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>39.233</b>	<b>120.000</b>



## ***KIMBA CONSTRUÇÕES, LDA.***



Maianga,  
1º Congresso Mpla

Luanda - Angola

923784074/922776520

[kimba@kimbageral.co.ao](mailto:kimba@kimbageral.co.ao)

NIF: 5401115040

ID do Cliente:

**WILER INVESTIMENTOS**

Maianga Rua Tadeu de Bastos

Luanda - Angola

[wiler@gmail.com](mailto:wiler@gmail.com)

NIF: 5401140070

Fatura Nº: 02/CONT/WIL/2016

Data: 25/08/2016

Mês	Trabalho	Forma de Pagamento	Data de Vencimento
Dezembro	Construção	Cheque / Transferência bancaria	09/01/2016

Quantidade	Descrição	Preço Unitário	Total da Linha
1	Edifício administrativo com 9 salas e outras dependências m²		40.000,00 USD
1	Armazém de 500 m²		20.000,00 USD
		Subtotal	60.000,00 USD
		<b>TOTAL</b>	<b>60.000,00 USD</b>

**Emitir todas as transferências ou cheques em nome de**

KIMBA CONSTRUÇÕES

BANCO **BPC**

CONTA **002 - 062988 - 015**

IBAN **AO06001000020006298801194**

# AACS

## Associação Agrícola do Cuanza - Sul

NIF N° 100071783HO0398

Luanda - Angola

República de Angola

Telef: 948 51 11 66

**Factura N° 002/2015**

24/11/2016

A

**Wiler Investimentos, SA**

Luanda -

Angola

ITEM	QTD	DESCRICAO	PRECO UNIT. USD	TOTAL USD
1	1	Terreno Libolo	85.000,00	85.000,00
				-
		<b>TOTAL</b>		USD 85.000,00

Forma de pagamento: cash, cheque ou transferência bancaria

### Coordenadas Bancarias:

**BIC USD**    **Conta:** 20991578 15  
                  **Iban:** AO06.0051.0000.2099.1578.1010.5

**BAI USD**    **Conta:** 52310708 15 1  
                  **Iban:** AO06.0040.0000.5231.0708.1017.5

# AACS

## Associação Agrícola do Cuanza - Sul

NIF N° 100071783HO0398

Luanda - Angola

República de Angola

Telef: 948 51 11 66

**Factura N° 002/2015**

24/11/2016

A

**Wiler Investimentos, SA**

Luanda - Angola

ITEM	QTD	DESCRICAO	PRECO UNIT. USD	TOTAL USD
1	330.000	Mudas Grevilha	0,5	15.000,00
1	30.0000	Mudas Cafeeiros	0,2	66.000,00
		<b>TOTAL</b>		81.000,00 USD

**TOTAL A PAGAR**

**85.000,00 USD**

Forma de pagamento: cash, cheque ou transferencia bancaria

### Coordenadas Bancarias:

**BIC  
USD**

**Conta:** 20991578 15

**Iban:** AO06.0051.0000.2099.1578.1010.5

**BAI  
USD**

**Conta:** 52310708 15 1

**Iban:** AO06.0040.0000.5231.0708.1017.5

# FACTURA

Factura N° 005/2013

Data 23 de Julho de 2016

A

Wiler Investimentos, Lda

## MCK

### Mundo casa kilamba

NIF N° 00540102LA035

Luanda – Angola

República de Angola

Telef: 921474763

E-mail:

mck@mckcomercial@co.ao

ITEM	QTD	DESCRICAO	PRECO UNITARIO	TOTAL
	(Qty)	( Description)	(Unit Price) USD	USD
1	8	Computadores	900,00	7.200,00
2	4	Impressora	650,00	2.600,00
3	3	Calculadora	10,00	30,00
4	1	Mesa	500,00	500,00
5	10	Cadeiras	117,00	1.170,00
6	3	Sofá	7.500,00	22.500,00
7	1	Mesas de reunião	1.000,00	1.000,00
		<b>SUB - TOTAL</b>	<b>USD 350,00</b>	<b>35.000,00</b>

**PAGAR TOTAL A USD 350,00**

**USD 35.000,00**

**Coordenadas Bancarias**

**Banco BAI**

Conta: 51904189.15.1

# AACS

## Associação Agrícola do Cuanza - Sul

NIF N° 100071783HO0398

Luanda - Angola

República de  
Angola

Telef: 948 51 11 66

-

**Factura N° 002/2015**

24/11/2016

A

**Wiler Investimentos, SA**

Luanda - Angola

ITEM	QTD	DESCRICAO	PRECO UNIT. USD	TOTAL USD
1	200	Cestos de Colheitas	10,00	2.000,00
		<b>TOTAL</b>		2.000,00 USD

**TOTAL A PAGAR**

**2.000,00 USD**

Forma de pagamento: cash, cheque ou transferência bancaria

### Coordenadas Bancarias:

**BIC  
USD**

**Conta:** 20991578 15

**Iban:** AO06.0051.0000.2099.1578.1010.5

**BAI  
USD**

**Conta:** 52310708 15 1

**Iban:** AO06.0040.0000.5231.0708.1017.5